economics

8th Edition

David Begg
Stanley Fischer
Rudiger Dornbusch

Kinh tế học






Education
www.mcgraw-hill.co.uk


NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
www.nxbthongke.com.vn

Kinh tế học

© Sách được McGraw-Hill ủy quyền cho
Nhà xuất bản Thống kê độc quyền dịch,
xuất bản tại Việt Nam.

David Begg
Stanley Fischer
Rudiger Dornbusch

Kinh tế học

Biên dịch: Nhóm giảng viên Khoa Kinh tế học
Đại học Kinh tế quốc dân

Hiệu đính: Trần Phú Thuyết



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
Hà Nội, tháng 3/2007

Economics Eighth Edition
David Begg, Stanley Fischer and Rudiger Dornbusch
ISBN-13:978-007710775-8
ISBN-10:0-07-7107756



Published by McGraw-Hill Education
Shoppenhangers Road
Maidenhead
Berkshire
SL6 2QL
Telephone: 44 (0) 1628 502 500
Fax: 44 (0) 1628 770 224
Website: www.mcgraw-hill.co.uk

Original edition copyright 2005 McGraw-Hill International UK Limited. All rights reserved.
KINH TẾ HỌC by Begg, Fischer and Dornbusch 8th edition copyright 2007 by Statistical Publishing House. All rights reserved.



LỜI NHÀ XUẤT BẢN

Việt Nam đã trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Sự hội nhập này hứa hẹn mang lại nhiều cơ hội cho chúng ta phát triển, song cũng mang lại cho chúng ta không ít thách thức phải vượt qua. Hành trang hội nhập vào nền kinh tế thế giới đòi hỏi chúng ta cần phải có kiến thức về kinh tế học hiện đại. Đáp ứng yêu cầu nghiên cứu, học tập của sinh viên, nghiên cứu sinh, giảng viên trong các trường đại học và đặc biệt là các nhà quản lý doanh nghiệp, các nhà hoạch định chính sách Nhà xuất bản Thống kê tổ chức biên dịch và xuất bản bộ sách KINH TẾ HỌC của David Begg, phiên bản thứ 8.

Lần xuất bản này, so với những lần trước, nội dung sách đã được sửa đổi, bổ sung nhiều, phù hợp với thực tế phát triển của nền kinh tế thế giới. Trong mỗi chương, các vấn đề cơ bản được trình bày một cách có hệ thống, ngắn gọn và dễ hiểu, các định nghĩa chuẩn xác, có nhiều ví dụ thực tế minh hoạ cho phần lý thuyết, sách còn cập nhật nhiều số liệu thống kê về tình hình phát triển kinh tế thế giới. Cuối mỗi chương có phần tóm tắt nội dung và một số bài tập để bạn đọc kiểm tra kiến thức thu nhận được của mình.

Cuốn sách là một công trình lớn của tác giả nổi tiếng: David Begg - Giáo sư kinh tế học trường Tổng hợp London, Anh; Stanley Fischer - Giáo sư kinh tế học, Thống đốc Ngân hàng trung ương Israel và Rudiger Dornbusch - Giáo sư kinh tế học Học viện Công nghệ Massachusetts, Mỹ. Tại Việt Nam, năm 1992 bộ sách Kinh tế học (phiên bản thứ 3) lần đầu tiên đã được Nhà xuất bản Thống kê phối hợp với trường Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội dịch, xuất bản và phát hành. Sau 15 năm vắng bóng, cùng với sự ủy quyền của McGraw- Hill, Nhà xuất bản Thống kê lại tổ chức dịch, xuất bản bộ sách (phiên bản thứ 8).

Cùng với việc xuất bản cuốn sách KINH TẾ HỌC trên, chúng tôi còn tiến hành biên dịch và xuất bản cuốn sách kèm theo: BÀI TẬP KINH TẾ HỌC của tác giả Damian Ward và David Begg. Sách cung cấp các bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải)... hỗ trợ cho lý thuyết, giúp người đọc rèn luyện kỹ năng và kiểm tra sự hiểu biết của mình trong quá trình học tập và nghiên cứu.

Cuốn sách được nhóm giảng viên đang giảng dạy tại khoa Kinh tế học trường Đại học Kinh tế quốc dân biên dịch: PGS. TS Vũ Kim Dũng; PGS. TS Phạm Văn Minh; PGS. TS Nguyễn Văn Công; Th.S Hồ Đình Bảo; PGS. TS Cao Thúy Xiêm; Th.S Nguyễn Việt Hưng; Th.S Hoàng Thúy Nga; Th.S Trần Hương Giang. Hiệu đính là ông Trần Phú Thuyết, người đã dịch và hiệu đính lần xuất bản trước.

Trong quá trình biên dịch cuốn sách do thời gian có hạn nên khó tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi mong nhận được sự đóng góp ý kiến của bạn đọc để lần xuất bản sau cuốn sách được hoàn thiện hơn. Thư góp ý xin gửi về Phòng sách Tin học và Giáo trình - Nhà xuất bản Thống kê. Địa chỉ: số 86 - 98 Thụy Khuê - Tây Hồ - Hà Nội; E-mail: nxbthongke-cbi@fpt.vn.

Xin chân thành cảm ơn!

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

Mục lục tóm tắt

Mục lục chi tiết

Khung chương trình gợi ý cho một khoá học ngắn hạn

Nếu một giảng viên sử dụng cuốn sách này phục vụ cho việc giảng dạy một khoá kinh tế học, bạn có thể không có điều kiện để sử dụng toàn bộ cuốn sách này. Dưới đây là một số gợi ý cách thức sử dụng nó cho một khoá học ngắn hạn, hay sử dụng như một tài liệu đối với các khoá kinh tế vi mô hoặc kinh tế vĩ mô.

Phương án 1

Giới thiệu kinh tế học một cách tóm lược

1 Kinh tế học và nền kinh tế
2 Các công cụ phân tích kinh tế
3 Cầu, cung và thị trường
4 Độ co giãn của cung và cầu
6 Các quyết định cung ứng
7 Cung và chi phí
8 Cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần tuý
9 Cấu trúc thị trường và cạnh tranh không hoàn hảo
10 Thị trường lao động
12 Các thị trường yếu tố và phân phối thu nhập
15 Kinh tế học phúc lợi
19 Giới thiệu về kinh tế học vĩ mô
20 Sản lượng và tổng cầu
21 Chính sách tài khóa và ngoại thương
22 Tiền tệ và hoạt động ngân hàng
23 Lãi suất và cơ chế lan truyền tiền tệ
24 Chính sách tiền tệ và tài khóa
32 Kinh tế học vĩ mô: Tổng kết
33 Thương mại quốc tế

Phương án 2

Giới thiệu về kinh tế học vi mô

1 Kinh tế học và nền kinh tế
2 Các công cụ phân tích kinh tế
3 Cầu, cung và thị trường
4 Độ co giãn của cung và cầu
5 Lựa chọn của người tiêu dùng và quyết định cầu
6 Các quyết định cung ứng
7 Cung và chi phí
8 Cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần tuý
9 Cấu trúc thị trường và cạnh tranh không hoàn hảo
10 Thị trường lao động
12 Các thị trường yếu tố và phân phối thu nhập
15 Kinh tế học phúc lợi

16 Thu và chi của chính phủ
17 Chính sách ngành và chính sách cạnh tranh
18 Độc quyền tự nhiên: công cộng hay tư nhân?
33 Thương mại quốc tế

Phương án 3

Giới thiệu kinh tế vĩ mô

1 Kinh tế học và nền kinh tế
2 Các công cụ phân tích kinh tế
3 Cầu, cung và thị trường
19 Giới thiệu về kinh tế học vĩ mô
20 Sản lượng và tổng cầu
21 Chính sách tài khóa và ngoại thương
22 Tiền tệ và hoạt động ngân hàng
23 Lãi suất và cơ chế lan truyền tiền tệ
24 Chính sách tiền tệ và tài khóa
25 Tổng cung, giá cả và sự điều chỉnh đối với những cú sốc
26 Lạm phát, kỳ vọng và độ tin cậy
27 Thất nghiệp
28 Tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán
29 Kinh tế học vĩ mô cho nền kinh tế mở
30 Tăng trưởng kinh tế
31 Chu kỳ kinh doanh
32 Kinh tế học vĩ mô: Tổng kết
34 Các chế độ tỷ giá hối đoái

Lời mở đầu

Kinh tế học là một lĩnh vực rất thú vị mà không chỉ dành riêng cho các nhà kinh tế chuyên nghiệp. Nó ảnh hưởng đến tất cả mọi hoạt động, không chỉ trong công việc hay trong các cửa hàng mua bán mà ngay cả ở nhà và nơi bỏ phiếu bầu. Nó ảnh hưởng đến việc chúng ta bảo vệ hành tinh của mình, chăm sóc cho tương lai của con cái chúng ta tốt như thế nào, nó ảnh hưởng đến mức độ mà chúng ta có thể quan tâm đến những người nghèo và những người bị thiệt thòi, quan tâm đến những tài nguyên mà chúng ta sử dụng.

Những vấn đề này được đề cập hàng ngày trong các quán bar, xe bus cũng như các cuộc họp nội các hay các phòng điều hành. Nghiên cứu chính thống về kinh tế học rất hấp dẫn vì nó giới thiệu một phương pháp cho phép chúng ta hiểu các vấn đề một cách tốt hơn. Tất cả mọi người đều hiểu rằng động cơ thải khói là một dấu hiệu không tốt, nhưng đôi khi chỉ một thợ cơ khí được đào tạo mới có thể đưa ra lời khuyên đúng về việc khắc phục nó như thế nào.

Cuốn sách này được thiết kế để giúp bạn công cụ đó và giúp bạn thực hành trong việc sử dụng nó. Không một ai mang một hộp đồ lớn đi quá xa. Các công cụ hữu dụng là đủ nhỏ để có thể mang theo nhưng hàm chứa đầy đủ các công cụ đã được kiểm chứng để đối phó với những vấn đề thường nhật và những tình huống không được dự đoán trước. Cùng với việc thực hành bạn sẽ thấy ngạc nhiên về việc phân tích này có thể chiếu sáng cuộc sống thường nhật đến mức như thế nào. Cuốn sách này được thiết kế để làm cho kinh tế học tỏ ra là hữu dụng trong thực tế.

Các nhà kinh tế bất đồng đến mức nào?

Có một sự phàn nàn từ rất lâu về việc các nhà kinh tế không bao giờ thống nhất về bất cứ một điều gì. Điều này là sai. Các phóng viên, những người lái xe taxi và các nhà chính trị thích nói về những chủ đề có sự bất đồng; sẽ là một buổi truyền hình tẻ nhạt nếu tất cả các thành viên tham gia trong buổi thảo luận có cùng quan điểm. Nhưng kinh tế học không phải là một môn mà luôn có một câu trả lời thống nhất cho tất cả mọi thứ, nó có nhiều câu trả lời cho rất nhiều câu hỏi. Chúng ta sẽ chỉ ra các nhà kinh tế thống nhất ở đâu, đối với cái gì và vì lý do gì, và vì sao đôi khi họ không thống nhất.

Kinh tế học trong thế kỷ 21

Mục tiêu của chúng ta là làm cho các sinh viên hiểu được môi trường kinh tế hiện nay. Điều này đòi hỏi nắm vững lý thuyết và thực hành những áp dụng của nó. Giống như các lý thuyết về gen hay công nghệ thông tin phát triển thì lý thuyết kinh tế cũng liên tục thay đổi, đôi khi rất nhanh và theo những cách thức thú vị.

Chúng tôi tin tưởng vào cách thức giới thiệu cho sinh viên những kiến thức mới nhất trong kinh tế học. Nếu có thể chuyển giao kiến thức đó một cách đơn giản, tại sao phải bắt sinh viên sử dụng những phương pháp cũ ít tác dụng hơn? Hai diễn biến gần đây trong kinh tế học sẽ nhấn mạnh việc mà chúng tôi làm. Một là vai trò thông tin và hai là quá trình toàn cầu hoá.

Việc thông tin được truyền tải và xử lý như thế nào là trọng tâm đối với nhiều vấn đề về các động lực và sự cạnh tranh, bao gồm sự bùng nổ gần đây trong lĩnh vực thương mại điện tử. Sự đơn giản trong việc tiếp cận thông tin cộng với chi phí vận tải thấp cũng giải thích các xu hướng đối với toàn cầu hoá, và sự giảm sút liên đới về chủ quyền quốc

gia đặc biệt là đối với các nước nhỏ. Kinh tế học hiện đại giúp chúng ta hiểu được thế giới đang thay đổi, suy đoán về xu hướng sắp tới và đánh giá những lựa chọn mà chúng ta thường gặp phải.

Học tập thông qua thực hành

Ít ai luyện tập để thi bằng lái chỉ bằng việc đọc một cuốn sách. Ngay cả khi bạn cho rằng bạn hiểu được cách thức để điều khiển xe lên dốc, nó cũng đòi hỏi phải luyện tập rất nhiều để thuần thục những điểm cốt yếu. Cũng cách thức như vậy, chúng tôi đưa ra cho bạn rất nhiều ví dụ và các ứng dụng trong thực tế không chỉ để nhấn mạnh sự hiện diện của kinh tế học mà còn để giúp bạn nắm bắt được nó. Chúng tôi bắt đầu bằng việc giới thiệu và dẫn dắt bạn qua các công cụ phân tích lý thuyết và cách thức áp dụng chúng. Chúng tôi không sử dụng số học và có rất ít phương trình trong cuốn sách này. Các ý tưởng tốt nhất là đơn giản và luôn có thể được giải thích một cách khá dễ dàng.

Nghiên cứu như thế nào

Không nên chỉ đọc về kinh tế học mà hãy thử làm nó! Khi trong sách nói "rõ ràng" hãy tự hỏi bản thân mình tại sao nói nó rõ ràng? Thử xem xem bạn có thể xây dựng một đồ thị trước khi bạn đọc nó. Ngay khi bạn không thể theo tiếp một điều gì đó hãy quay lại và đọc lại nó. Cố gắng tìm kiếm những ví dụ khác mà trong đó lý thuyết có thể áp dụng. Cách thức duy nhất để kiểm tra xem bạn đã thực sự nắm được các vấn đề chưa là thử các câu hỏi ôn tập và kiểm tra lại xem bạn có trả lời đúng không. Lần xuất bản thứ 8 này có đáp án cho các câu hỏi mà bạn có thể tìm thấy ở trang 681 - 689. Bạn cũng có thể khai thác các tài liệu trên mạng đi liền với cuốn sách này như các tài liệu phụ trợ, hay cũng có thể tìm hiểu cuốn bài tập phục vụ cho cuốn sách này.

Để hỗ trợ bạn trong quá trình học, chúng tôi có xây dựng một số ký hiệu nghiên cứu nổi bật. Để làm quen với các ký hiệu này mời bạn mở trang quy trình đọc (trang xxiii - xxiv).

Những thay đổi trong lần xuất bản thứ 8

Lần xuất bản thứ 8 đã được tu chỉnh cẩn thận, mặc dù chúng tôi vẫn duy trì cấu trúc quen thuộc để đảm bảo cuốn sách có được những ý tưởng mới nhất về thế giới đang phát triển và cách thức mà kinh tế học có thể phân tích nó.

Những thay đổi cụ thể trong lần xuất bản mới này bao gồm:

- Đổi mới hoàn toàn trong việc bàn về chính sách cạnh tranh ở Liên hiệp Anh, phản ánh những thay đổi trong thực tế điều chỉnh và luật pháp, bản thân chúng phản ứng đối với sự thay đổi những điều kiện thị trường mà chúng ta giải thích.
- Bàn luận một cách thực tế về chính sách tiền tệ hiện đại sử dụng cách đặt mục tiêu lạm phát. Các phân tích truyền thống mà dựa vào mô hình IS-LM với cung tiền cố định đã lỗi thời hơn bao giờ hết, và trọng tâm của Phần 4 kết hợp chính sách tiền tệ mới với những thảo luận truyền thống về tổng cung và đường Phillips.
- Lần xuất bản thứ 8 đưa ra thảo luận về chính sách tiền tệ mới một cách kỹ lưỡng hơn, lần đầu tiên được giới thiệu trong lần xuất bản thứ 7, đề cập đến những cơ sở của nó để làm cho người lần đầu tiên nghiên cứu kinh tế học có thể tiếp cận được.
- Cập nhật tất cả các số liệu đến 2003/2004 trong các hình vẽ và các bảng biểu, và rất nhiều các hộp được sử dụng để minh hoạ những ý tưởng cơ bản, thích hợp cho việc học tập và nghiên cứu.

- Trình bày được đổi mới trong đó bố trí các thuật ngữ cơ bản ra bên ngoài lề sách để thuận tiện cho việc tham khảo và làm cho các nội dung dễ dàng nắm bắt và sử dụng hơn.
- Cung cấp nhiều tài liệu hơn cho người dạy.

Các tài liệu bổ trợ

Kinh tế học lần xuất bản thứ 8 đưa ra hàng loạt các tài liệu cho việc giảng dạy và học tập kinh tế học. Các tài liệu được đưa ra trong lần xuất bản mới này với mục đích đáp ứng những phản hồi của các độc giả để cung cấp cho người dạy hàng loạt những tài liệu phục vụ cho công tác giảng dạy và đánh giá. Các sinh viên cũng được cung cấp thêm tài liệu để hỗ trợ trong việc học tập, tu chỉnh lại và áp dụng các nguyên lý kinh tế học.

Quy trình đọc

Phần hai

Kinh tế học vi mô thực chứng

Nội dung:

Phần mở đầu

Có 5 phần mở đầu trong đó giới thiệu chủ đề và thuật ngữ trong toàn bộ nội dung của 5 phần.

Những khái niệm quan trọng

Những khái niệm này được làm rõ trong từng chương và đưa ra những điểm cốt yếu cho việc tham khảo được dễ dàng. Phần thuật ngữ ở cuối cuốn sách biên soạn các thuật ngữ cơ bản cho tài liệu tham khảo cầm tay.

Mục tiêu nghiên cứu

Mỗi chương được mở đầu với một loạt các mục tiêu nghiên cứu, giới thiệu những vấn đề sẽ được đề cập trong chương đó và đưa ra một sự chỉ dẫn cho các sinh viên trong việc học tập.

Chương 9

Cấu trúc thị trường và cạnh tranh không hoàn hảo

Các hình và bảng

Mỗi chương đưa ra một số hình và bảng để giúp bạn hình dung về các mô hình kinh tế khác nhau và để minh hoạ, tổng kết các khái niệm quan trọng. Các lời chú thích đưa ra những giải thích về các hình vẽ quan trọng.

Các hộp

Các ví dụ trong toàn bộ các chương đưa kinh tế học vào cuộc sống và minh hoạ ứng dụng của các lý thuyết và khái niệm vào các vấn đề đương đại.

Câu hỏi ôn tập

Những câu hỏi này giúp bạn ôn tập lại và áp dụng những kiến thức mà bạn đạt được trong mỗi chương và có thể được sử dụng để kiểm tra kiến thức của bạn hoặc làm trọng tâm cho việc thảo luận ở trên lớp. Các sinh viên có thể kiểm tra bằng việc xem đáp án ở cuối sách.

Tóm tắt cuối chương

Tóm tắt này nhắc lại và nhấn mạnh một cách ngắn gọn những chủ đề chính được đề cập trong từng chương, nó cũng là một công cụ quan trọng để kiểm tra lại kiến thức về những khái niệm quan trọng nhất đã được đề cập.

Các phụ lục chương

Những mục này ở cuối chương cung cấp những giải thích sâu hơn về các mô hình kinh tế cho những người có ý định sử dụng chúng. Nó không nhất thiết cho việc hiểu nội dung kinh tế học của cuốn sách này mà nó dành cho những người quan tâm đến việc mở rộng kiến thức của mình.

Phần một
Giới thiệu

Kinh tế học ở ngay xung quanh ta. Nó cho biết xã hội giải quyết vấn đề khan hiếm như thế nào. Chúng ta không thể có tất cả những gì mình muốn, cho dù đó là kỳ nghỉ kéo dài hoặc không khí hoàn toàn trong sạch. Chúng ta phải thực hiện sự lựa chọn. Kinh tế học là sự nghiên cứu cách thức xã hội đưa ra các lựa chọn. Kinh tế học không chỉ nghiên cứu về thu nhập, giá cả và tiền tệ. Đôi khi việc sử dụng thị trường là hợp lý, đôi khi chúng ta cần những cách giải quyết khác. Phương pháp phân tích kinh tế giúp chúng ta quyết định khi nào nên để việc lựa chọn cho thị trường giải quyết, khi nào bỏ qua thị trường.

Chương 1 giới thiệu những vấn đề cơ bản về sự khan hiếm và lựa chọn, và mức độ can thiệp của chính phủ trong những quyết định đó. Chương 2 giới thiệu những lập luận kinh tế, xem xét cách thức kết hợp giữa lý thuyết và thực tế để nâng cao những hiểu biết của chúng ta. Chương 3 minh hoạ sự hoạt động của thị trường.

Nội dung:

Chương 1

Kinh tế học và nền kinh tế

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Kinh tế học là việc nghiên cứu xem xã hội giải quyết vấn đề khan hiếm như thế nào.**
2. **Các cách thức xã hội quyết định các vấn đề sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai.**
3. **Khái niệm chi phí cơ hội.**
4. **Kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc.**
5. **Kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô.**

Tất cả các nhóm người đều phải giải quyết ba vấn đề cơ bản của cuộc sống hàng ngày: Sản xuất hàng hoá, dịch vụ gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai.

Kinh tế học là việc nghiên cứu xem xã hội quyết định các vấn đề sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai.

Hàng hoá là những sản phẩm vật chất như thép hay quả dâu tây. Dịch vụ là những hoạt động như massage hay các buổi hoà nhạc trên sân khấu, được tiêu dùng hay thưởng thức ngay khi chúng được tạo ra. Hiếm khi các vấn đề sản xuất cái gì, như thế nào và sản xuất cho ai được giải quyết sẵn. Thông thường xã hội phải giải đáp cả 3 vấn đề trên.

Bằng việc nhấn mạnh đến vai trò của xã hội, định nghĩa của chúng ta đặt kinh tế học trong các môn khoa học xã hội, chuyên nghiên cứu và giải thích hành vi con người. Kinh tế học nghiên cứu hành vi trong sản xuất, trao đổi và sử dụng hàng hoá, dịch vụ. Vấn đề kinh tế cốt yếu đối với xã hội là dung hoà mâu thuẫn giữa mong muốn vô hạn của con người đối với hàng hoá, dịch vụ, và sự khan hiếm của các nguồn lực (lao động, máy móc thiết bị và nguyên vật liệu) để sản xuất các hàng hoá, dịch vụ này.

Trong việc giải quyết các vấn đề sản xuất cái gì, như thế nào và sản xuất cho ai, kinh tế học giải thích các nguồn lực khan hiếm được phân bổ như thế nào cho các mục đích sử dụng khác nhau.

Mặc dù kinh tế học nghiên cứu hành vi con người, nhưng chúng ta mô tả nó như một môn khoa học. Điều này phản ánh phương pháp phân tích, chứ không phải

chủ đề của kinh tế học. Kinh tế học phát triển các lý thuyết về hành vi con người và kiểm chứng với thực tế. Chương 2 sẽ xem xét các công cụ mà các nhà kinh tế học sử dụng và giải thích ý nghĩa khoa học của phương pháp này. Điều này không có nghĩa là kinh tế học bỏ qua con người như các cá nhân. Hơn nữa, kinh tế học còn mang yếu tố nghệ thuật. Chỉ khi có được cảm giác về việc con người thực tế hành động như thế nào, các nhà kinh tế mới có thể tập trung sự phân tích của mình vào các vấn đề cốt yếu.

Hộp 1-1 Phần lớn sản lượng là dịch vụ

Vào đầu thế kỷ 21, ở các nước phát triển, sản lượng nông nghiệp chiếm khoảng 1% tổng sản phẩm quốc dân và công nghiệp là dưới 30%. Phần còn lại trong tổng sản phẩm là dịch vụ, bao gồm: ngân hàng, vận tải, giải trí, viễn thông, du lịch và dịch vụ công cộng (quốc phòng, an ninh, giáo dục, y tế).

Dịch vụ là thành phần phát triển nhanh nhất trong tổng sản phẩm và trong kim ngạch xuất khẩu. Sự thành công trong việc xuất khẩu dịch vụ ngân hàng, thời trang và giải trí đã đưa Liên hiệp Anh thành nước xuất khẩu dịch vụ lớn thứ 2 thế giới.

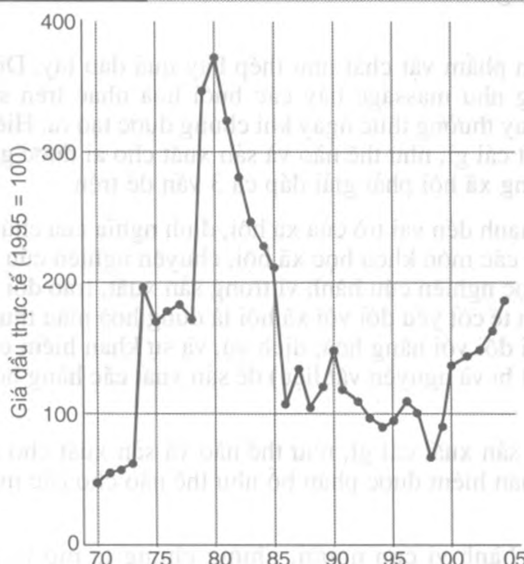
% tổng sản phẩm quốc dân	Anh	Mỹ	Pháp	Nhật
Nông nghiệp	1	2	3	2
Công nghiệp	27	25	26	33
Dịch vụ	72	73	71	66

Nguồn: World Bank, *World Development Report.*

1.1 Các vấn đề kinh tế

Việc cố gắng hiểu kinh tế học là gì thông qua nghiên cứu các khái niệm cũng giống như học bơi thông qua đọc sách hướng dẫn. Phân tích chính thống chỉ có ý nghĩa khi bạn có kinh nghiệm thực hành. Trong mục này, chúng ta sẽ bàn đến 2 ví dụ về việc xã hội phân bổ các nguồn lực khan hiếm như thế nào cho các mục đích sử dụng khác nhau. Trong từng ví dụ chúng ta sẽ thấy được tầm quan trọng của các vấn đề sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, và sản xuất cho ai?

Hình 1.1 Giá dầu thực tế, 1970 - 2004



Nguồn: IMF, International Financial Statistics.

Các cú sốc giá dầu

Dầu mỏ cung cấp nhiên liệu để sưởi ấm, vận tải và vận hành động cơ, là đầu vào của các sản phẩm hoá dầu và các sản phẩm dân dụng từ đĩa nhựa cho đến quần áo polyeste.

Trước năm 1973 nhu cầu sử dụng dầu mỏ tăng lên một cách ổn định. Dầu trước đây vốn rẻ và dồi dào. Năm 1973, OPEC - Tổ chức các nước xuất khẩu dầu (www.opec.org) - thực hiện việc cắt giảm sản lượng, dẫn đến dầu trở lên khan hiếm và giá của nó tăng gấp 3 lần. Những người sử dụng không thể ngay lập tức dừng việc sử dụng dầu. Làm cho dầu trở lên khan hiếm là điều rất có lợi cho các nước thành viên OPEC.

Hình 1.1 minh hoạ giá dầu thực tế (đã điều chỉnh theo lạm phát) từ năm 1970 đến năm 2004. Giá tăng gấp 3 lần vào năm 1973 - 1974 và gấp 2 lần vào năm 1979 - 1980. Hình 1.1 cũng cho thấy rằng các thị trường đã tìm kiếm cách thức vượt qua sự thiếu hụt dầu do OPEC tạo ra. Giá dầu cao không tiếp diễn mãi mãi. Ở một thời điểm nhất định, giá

cao sẽ làm cho người tiêu dùng sử dụng ít dầu hơn và những nhà sản xuất ngoài OPEC bán được nhiều hơn. Những phản ứng này được chi phối bởi giá cả và là một phần trong cách thức mà rất nhiều xã hội xác định sản xuất cái gì, như thế nào và sản xuất cho ai?

Trước hết ta xem xét việc các hàng hoá được sản xuất như thế nào. Khi giá dầu tăng cao, các hãng cắt giảm việc sử dụng các sản phẩm phụ thuộc vào dầu của mình. Các hãng hoá chất phát triển các đầu vào nhân tạo thay cho các đầu vào từ dầu, các hãng hàng không đặt hàng nhiều hơn đối với các máy bay tiết kiệm nhiên liệu, và điện được sản xuất từ các máy phát đốt khí nhiều hơn. Giá dầu cao hơn làm cho nền kinh tế sản xuất theo hướng sử dụng ít dầu hơn.

Thế còn vấn đề sản xuất cái gì? Các hộ gia đình chuyển sang sử dụng lò sưởi khí đốt tập trung và sử dụng xe ôtô nhỏ hơn. Những người đi làm luân phiên cùng đi ô tô của nhau hoặc đi bộ đến trung tâm thành phố. Giá cao làm giảm mạnh cầu đối với các hàng hoá liên quan đến dầu, khuyến khích người tiêu dùng mua sắm các hàng hoá thay thế. Cầu cao hơn đối với các hàng hoá này sẽ làm tăng giá của chúng và khuyến khích hoạt động sản xuất. Những người thiết kế sản xuất ôtô cỡ nhỏ hơn, kiến trúc sư sử dụng năng lượng mặt trời và các phòng nghiên cứu tạo ra những sản phẩm thay thế cho dầu trong công nghiệp hoá chất.

Vấn đề sản xuất cho ai trong ví dụ này có một câu trả lời rõ ràng. Doanh thu từ dầu của OPEC tăng nhanh sau năm 1973. Phần nhiều trong phần doanh thu tăng lên đó được chi tiêu cho những hàng hoá được sản xuất ở các nước công nghiệp phương Tây. Ngược lại, các nước nhập khẩu dầu phải từ bỏ nhiều hơn sản phẩm của mình để trao đổi cho việc nhập khẩu dầu. Trên phương diện hàng hoá, giá dầu tăng làm tăng sức mua của OPEC và làm giảm sức mua của các nước nhập khẩu dầu như Đức, Nhật Bản. Nền kinh tế thế giới sản xuất nhiều hơn cho OPEC và ít hơn cho Đức và Nhật Bản.

Hình 1.1 cũng chỉ ra rằng giá dầu tiếp tục dao động. Sau năm 1982 sức mạnh của OPEC suy giảm dần vì những nhà cung cấp dầu khác tham gia và người sử dụng đã dùng các hàng hoá thay thế thích hợp. Tuy nhiên, OPEC hành động một lần nữa vào năm 1999, cắt giảm sản lượng, đẩy giá dầu tăng cao và gây ra một cuộc khủng hoảng nhiên liệu khác vào năm 2000. Năm 2004, Mỹ và EU thúc ép OPEC tăng sản lượng cung cấp để chống lại việc giá dầu tăng cao trong thời gian có những bất ổn ở Iraq và Trung Đông.

Một nguồn lực là khan hiếm nếu cầu tại mức giá bằng không vượt quá cung sẵn có.

Các cú sốc giá dầu minh hoạ xã hội phân bổ các nguồn lực khan hiếm như thế nào cho các mục đích sử dụng khác nhau. Giá dầu cao hơn phản ánh sự khan hiếm nhiều hơn của nó khi OPEC cắt giảm mức sản xuất.

Phân phối thu nhập

Phân phối thu nhập (trong 1 quốc gia, hay trên thế giới) cho biết tổng thu nhập được phân chia như thế nào cho các nhóm hay các cá nhân khác nhau.

Bạn và gia đình có một lượng thu nhập hàng năm để mua sắm các hàng hoá, dịch vụ và sinh sống ở một địa điểm nhất định. Mức sống của bạn bao gồm những hàng hoá thiết yếu cho cuộc sống như: thức ăn, nơi ở, y tế, giáo dục, giải trí... Thu nhập của bạn thấp hơn một số người nhưng cao hơn một số người khác.

Các quốc gia có các mức thu nhập khác nhau. Thu nhập của một quốc gia hay thu nhập quốc dân là tổng thu nhập của tất cả các công dân của quốc gia đó. Thu nhập thế giới là tổng thu nhập của tất cả các quốc gia, như vậy là tổng thu nhập kiếm được của tất cả mọi người sống trên thế giới.

Phân phối thu nhập có mối quan hệ chặt chẽ với 3 vấn đề kinh tế là sản xuất cái gì, như thế nào và sản xuất cho ai. Bảng 1.1 minh hoạ tỷ lệ phần trăm dân số thế giới sống ở các nhóm quốc gia khác nhau. 41% dân số thế giới sống ở các nước nghèo, trong

đó 3 quốc gia lớn nhất là Ấn Độ, Trung Quốc và Indonesia. 44% sống ở các quốc gia có thu nhập trung bình, bao gồm các quốc gia như: Thailand, Brazil, Mexico và Hungary. Các nước giàu, bao gồm Mỹ, Tây Âu, Canada và Nhật Bản chỉ chiếm 15% dân số thế giới.

Thu nhập trên đầu người chỉ ra mức sống trung bình. Bảng 1.1 cho thấy ở các nước nghèo thu nhập bình quân đầu người là 285£/ năm. Ở các nước công nghiệp giàu có thu nhập hàng năm là 17162£/ đầu người, gấp gần 60 lần. Đây là những chênh lệch thu nhập rất lớn.

Bảng 1.1 Dân số và thu nhập thế giới

	Nhóm các nước		
	Nghèo	Trung bình	Giàu
Thu nhập trên đầu người (bảng)	285	1275	17162
% dân số thế giới	41	44	15
% thu nhập thế giới	4	15	81

Nguồn: World Bank, *World Development Report 2003.*

Bảng 1.1 cũng cho thấy rằng các nước nghèo chiếm 2/5 dân số thế giới nhưng chỉ chiếm 4% thu nhập thế giới. Các nước giàu chiếm 15% dân số thế giới nhưng chiếm 81% thu nhập thế giới.

Như vậy, nền kinh tế thế giới sản xuất cho ai? Chủ yếu là sản xuất cho 15% dân số thế giới sống ở các nước công nghiệp giàu có. Câu trả lời này cũng giúp chúng ta giải đáp cho câu hỏi sản xuất cái gì. Sản lượng thế giới chủ yếu hướng tới những hàng hoá, dịch vụ được tiêu dùng ở các nước giàu. Những điều bất công bằng này chính là một phần những gì mà những người đấu tranh chống chủ nghĩa tư bản muốn nhấn mạnh.

Hộp 1-2 Người giàu nhất nước Anh

Phân phối thu nhập đã trở nên bình đẳng hơn rất nhiều trong mấy thế kỷ gần đây. Ngày nay các chính phủ tái phân phối thu nhập và của cải cho những người nghèo. Dưới chế độ phong kiến, vua chúa và tầng lớp quý tộc vơ vét hầu hết của cải của quốc gia cho bản thân.

Để chỉ ra sự bất bình đẳng đã diễn ra như thế nào, bảng dưới đây minh hoạ sự phân chia thu nhập quốc dân cho từng cá nhân, nhưng biểu thị chúng theo % thu nhập thực tế của Anh năm 2003. Kết quả là gì? Người giàu nhất nước Anh là một quý tộc người Noóc Măng, người đã chiến đấu trong trận Hastings năm 1066 và được ban thưởng vùng đất mà ngày nay nó trị giá 57 tỷ bảng. Tuy nhiên, William nhà Warenne, bá tước xứ Surrey, không sống lâu để tận hưởng điều này: ông ấy bị giết bởi một mũi tên trong một trận đánh khác hai năm sau đó.

William nhà Warenne, bá tước xứ Surrey	**65 tỷ bảng**
Richard Fitzalan, bá tước xứ Arundel	**54 tỷ bảng**
Robert, bá tước xứ Mortain	**52 tỷ bảng**
Odo of Bayeux, bá tước xứ Kent	**49 tỷ bảng**
John nhà Gaunt, công tước xứ Lancaster	**49 tỷ bảng**
Edward, hoàng tử	**32 tỷ bảng**

Nguồn: www.SundayTimes.co.uk

Tại sao xảy ra sự bất bình đẳng lớn như vậy? Nó phản ánh việc hàng hoá được sản xuất như thế nào. Các quốc gia nghèo có ít máy móc và ít lao động được đào tạo chuyên nghiệp và có kỹ thuật. Một công nhân Mỹ sử dụng máy đào đất chạy bằng động cơ hoàn thành được một công việc thì tại châu Phi phải cần nhiều công nhân sử dụng xẻng. Công nhân tại các quốc gia nghèo có năng suất lao động kém hơn vì họ làm việc trong những điều kiện bất lợi.

Thu nhập được phân phối bất bình đẳng trong nội bộ một quốc gia cũng như giữa các quốc gia. Tại Brazin, 10% dân số giàu nhất chiếm 48% thu nhập quốc dân, nhưng tại Anh 10% dân số giàu nhất chỉ chiếm 27% thu nhập quốc dân và tại Đan Mạch, chỉ là 20%.

Sự chênh lệch đó phần nào phản ánh điều mà chúng ta đã xem xét. Ví dụ, giáo dục của nhà nước tăng cơ hội giáo dục và đào tạo. Tuy nhiên, khi xem xét phân phối thu nhập quốc dân trong một nước chúng ta phải bổ sung hai điều mà thường ít quan trọng hơn khi bàn về chênh lệch thu nhập tính theo đầu người giữa các quốc gia.

Thứ nhất, thu nhập cá nhân có được không chỉ nhờ làm việc mà còn nhờ sở hữu tài sản (đất đai, nhà cửa, cổ phần công ty) thu được tiền thuê, lợi tức hoặc cổ tức. Tại Brazin, quyền sở hữu đất đai và nhà xưởng tập trung trong tay một nhóm nhỏ; tại Đan Mạch thì không.

Thứ hai, xã hội có thể quyết định xem có thay đổi sự phân phối thu nhập hay không. Một nền kinh tế xã hội chủ nghĩa thuần tuý có mục tiêu đạt được sự công bằng về thu nhập và tài sản. Ngược lại, trong một nền kinh tế sở hữu tư nhân, tài sản và quyền lực tập trung vào tay của một số ít người. Giữa hai thái cực này, chính phủ có thể thực hiện đánh thuế để điều chỉnh phân phối thu nhập. Một lý do tại sao Đan Mạch có phân phối thu nhập công bằng hơn so với Brazil là Đan Mạch đánh thuế cao vào những người có thu nhập cao để làm giảm sức mua của những người giàu và đánh thuế cao vào tài sản thừa kế để làm giảm sự tập trung tài sản vào tay của một số ít gia đình.

Mức độ của sự phân phối thu nhập không công bằng trong một quốc gia không chỉ ảnh hưởng đến việc hàng hoá, dịch vụ được sản xuất cho ai mà còn ảnh hưởng đến việc hàng hoá, dịch vụ gì được sản xuất ra. Ở Brazil, thu nhập phân phối không công bằng, người giàu sử dụng người nghèo làm người giúp việc, đầu bếp và làm tài xế. Ở Đan Mạch, vấn đề công bằng tốt hơn, có ít người có khả năng thuê người giúp việc.

1.2 Khan hiếm và các mục đích sử dụng các nguồn lực khác nhau

Xem xét một nền kinh tế có 4 lao động, có thể sản xuất lương thực hoặc film. Bảng 1.2 cho thấy số lượng mỗi hàng hoá được sản xuất. Câu trả lời phụ thuộc vào việc bao nhiêu lao động được phân bổ trong 2 ngành sản xuất. Trong mỗi ngành, nhiều lao động hơn hàm ý sản lượng hàng hoá đó nhiều hơn.

> Quy luật **hiệu suất giảm dần** phát biểu rằng mỗi đơn vị lao động tăng thêm sẽ bổ sung ít hơn vào tổng sản phẩm so với đơn vị lao động trước.

Quy luật hiệu suất giảm dần được áp dụng khi một yếu tố sản xuất thay đổi (ví dụ lao động) còn các yếu tố khác (ví dụ như máy móc thiết bị, đất đai) được giữ cố định. Giả sử những người lao động trong ngành sản xuất film có thể sử dụng một số lượng cố định máy quay và phòng quay phim. Người lao động đầu tiên được độc quyền sử dụng các phương tiện này. Với số lượng lao động nhiều hơn, những phương tiện này bị chia sẻ cho mọi người. Việc tăng thêm số lượng lao động sẽ làm giảm khả năng sử dụng các thiết bị trên một đơn vị lao động. Số lượng sản phẩm trên mỗi lao động sản xuất film giảm xuống khi số lượng lao động tăng thêm. Hiện tượng tương tự xảy ra đối với ngành sản xuất lương thực. Mỗi ngành sản xuất đều gặp phải hiện tượng hiệu suất giảm dần khi số lượng lao động gia tăng.

Bảng 1.2 Các khả năng sản xuất

Lương thực		Film	
Lao động	Sản lượng	Lao động	Sản lượng
4	25	0	0
3	22	1	9
2	17	2	17
1	10	3	24
0	0	4	30

Bảng 1.2 minh hoạ các kết hợp giữa lương thực và film được sản xuất nếu cả 4 lao động đều được sử dụng. Bằng việc chuyển đổi lao động từ ngành này sang ngành khác, nền kinh tế có thể sản xuất nhiều hơn một hàng hoá nhưng ít hơn hàng hoá khác. Có sự đánh đổi giữa sản lượng lương thực và sản lượng film.

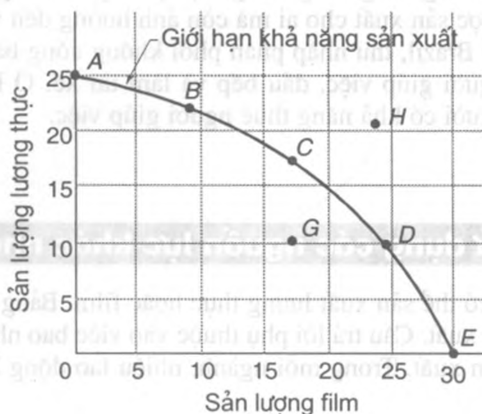
Hình 1.2 minh hoạ các kết hợp tối đa có thể có của lương thực và film mà nền kinh tế có thể làm ra. Điểm A thể hiện dòng đầu tiên trong Bảng 1.2, tại đó sản lượng lương thực là 25 và sản lượng film là 0. Điểm B, C, D và E tương ứng với các dòng tiếp theo trong Bảng 1.2. Đường cong nối các điểm từ A đến E trong Hình 1.2 được gọi là "đường giới hạn khả năng sản xuất" hay PPF.

Đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF) minh hoạ số lượng tối đa của một hàng hóa có thể sản xuất với mỗi mức sản lượng của hàng hóa khác.

Chi phí cơ hội của một hàng hóa là số lượng hàng hoá khác phải hy sinh để có thêm một đơn vị hàng hoá đó.

Đường giới hạn khả năng sản xuất này lõm so với gốc toạ độ (sản lượng của 2 hàng hoá bằng 0). Điều này phản ánh quy luật hiệu suất giảm dần. Những sự vận động từ A sang B sang C thể hiện sự chuyển dịch lao động từ ngành sản xuất lương thực sang ngành sản xuất film. Mỗi sự chuyển dịch đó làm giảm số lượng sản xuất trên mỗi lao động trong ngành film nhưng làm tăng số lượng sản xuất trên mỗi lao động trong ngành lương thực. Mỗi sự chuyển dịch đó thể hiện số lượng film tăng lên ngày càng giảm nhưng số lượng lương thực phải hy sinh ngày càng tăng.

Hình 1.2 **Đường giới hạn khả năng sản xuất**



Đường giới hạn khả năng sản xuất minh họa các kết hợp tối đa của các hàng hóa mà nền kinh tế có thể sản xuất với tất cả nguồn lực sẵn có. Đường giới hạn khả năng sản xuất mô tả sự đánh đổi: nhiều hơn hàng hóa này hàm ý sản xuất được ít hơn hàng hóa khác. Các điểm nằm bên ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất đòi hỏi nhiều nguồn lực hơn số lượng sẵn có của nền kinh tế. Các điểm nằm phía bên trong đường giới hạn khả năng sản xuất là những điểm không có hiệu quả. Bằng việc sử dụng toàn bộ nguồn lực sẵn có nền kinh tế có thể sản xuất ở những điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất.

Trong Hình 1.2 giả sử chúng ta bắt đầu ở điểm A với 25 đơn vị lương thực và không sản xuất film. Thay đổi từ A sang B, chúng ta có thêm 9 film nhưng mất đi 3 đơn vị lương thực. Như vậy, 3 đơn vị lượng thực là chi phí cơ hội của việc sản xuất 9 film đầu tiên. Độ dốc của đường PPF cho chúng ta biết chi phí cơ hội của một hàng hoá: số lượng một hàng hoá phải hy sinh để sản xuất thêm hàng hoá khác.

Để hiểu tại sao đường PPF là "đường biên", chúng ta xem xét điểm G trong Hình 1.2. Xã hội sản xuất 10 đơn vị lương thực và 17 cuốn film. Điểm này là trong khả năng sản xuất của xã hội. Từ Bảng 1.2 ta thấy cần 1 lao động trong ngành lương thực và 2 lao động trong ngành film. Xã hội thừa nguồn lực. Lao động thứ tư không được sử dụng. G không phải là điểm nằm trên đường PPF vì chúng ta có thể sản xuất thêm 1 hàng hoá mà không phải hy sinh sản lượng của hàng hóa khác. Việc sử dụng thêm một lao động trong ngành lương thực sẽ đưa chúng ta đạt điểm C có thêm 7 đơn vị lương thực và số lượng film được sản xuất như cũ. Việc sử dụng thêm một lao động trong ngành film sẽ đưa chúng ta đạt điểm D có thêm 7 cuốn film và số lượng lương thực như cũ.

Hộp 1-3 Sự khan hiếm về số lượng giường bệnh

Chúng ta chi tiêu nhiều hơn cho y tế, hay các bệnh viện xuống cấp? Chi tiêu thực tế của chính phủ Anh (đã điều chỉnh lạm phát) cho y tế tăng lên 50% so với năm 1990. Vậy tại sao người ta cho rằng dịch vụ y tế bị cắt giảm? Thứ nhất, tuổi thọ của người dân tăng lên. Trong toàn dân số Anh, số người có độ tuổi trên 65 sẽ tăng từ 23% năm 1980 lên 31% vào năm 2030. Những người lớn tuổi hơn cần nhiều sự chăm sóc y tế hơn. Tổng số tiền chi ra không đổi, thì mức chuẩn trên đầu người giảm xuống. Thứ hai, những tiến bộ trong lĩnh vực y học tạo ra những phương pháp điều trị có hiệu quả nhưng đòi hỏi chi phí điều trị cao.

Chi tiêu cho y tế tăng nhanh hơn chút ít so với tổng sản phẩm quốc dân. Tuy nhiên, với một dân số đang già đi, chi tiêu cho y tế phải tăng nhanh hơn để giữ được mức chuẩn tính theo đầu người. Để tiếp cận được những cách điều trị mới (thường có chi phí cao) thì chi tiêu cho y tế cần tăng *nhanh hơn* rất nhiều.

Vấn đề thực tế là sự khan hiếm, chúng ta chi tiêu các nguồn lực hạn chế của chúng ta cho những hoạt động nào? Chúng ta có ít giáo viên và truyền hình hơn để chuyển nhiều nguồn lực hơn cho y tế? Nếu không chúng ta phải hạn chế chăm sóc y tế. Việc hạn chế có thể thực hiện thông qua thị trường (đặt giá cho chăm sóc y tế dẫn đến người dân sẽ đi khám ít hơn) hay thông qua các quy định (hạn chế việc tiếp cận điều trị). Quyết định của xã hội ảnh hưởng đến vấn đề sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và đặc biệt trong ví dụ này là sản xuất cho ai.

Dịch vụ y tế tốt hơn không phải là miễn phí. Chi phí cơ hội của việc có nhiều y tá và bác sĩ hơn là khối lượng giáo dục, giải trí và các hàng hoá khác phải hy sinh để chuyển các nguồn lực khan hiếm nhiều hơn cho chăm sóc y tế.

Đường PPF minh hoạ các điểm sản xuất hiệu quả của xã hội. Các điểm như điểm G nằm bên trong đường này là không có hiệu quả vì xã hội lãng phí nguồn lực. Sản xuất nhiều hơn một hàng hóa này không đòi hỏi sản xuất ít hơn hàng hóa khác. Như vậy, không có chi phí cơ hội cho việc sản xuất thêm một hàng hóa.

Các điểm nằm phía bên ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất, ví dụ như điểm H trong Hình 1.2, là những điểm không thể đạt được. Với ràng buộc nguồn lực sẵn có, nền kinh tế không thể làm ra được kết hợp sản lượng này. Nguồn lực khan hiếm, xã hội phải lựa chọn những điểm nằm phía bên trong hoặc nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất. Xã hội phải chọn lựa việc phân bổ các nguồn lực khan hiếm như thế nào cho các mục đích sử dụng khác nhau.

Hiệu quả sản xuất có nghĩa là việc sản xuất nhiều hơn một hàng hóa này chỉ có thể đạt được bằng việc hy sinh sản lượng của hàng hóa khác.

Vì con người thích film ảnh và lương thực, xã hội nên sản xuất một cách có hiệu quả. Các điểm nằm bên trong đường PPF hy sinh sản lượng một cách không cần thiết. Xã hội lựa chọn giữa các điểm nằm trên đường PPF. Để lầm được điều đó, xã hội không chỉ quyết định sản xuất hàng hoá gì mà còn phải quyết định sản xuất như thế nào. Bảng 1.2 minh họa số lượng lao động phân bổ cho mỗi ngành để làm ra một kết hợp sản lượng nhất định. Tuy nhiên, ví dụ của chúng ta quá đơn giản để chỉ ra xã hội sản xuất cho ai.

Xã hội quyết định như thế nào, sản xuất ở điểm nào trên đường giới hạn khả năng sản xuất? Chính phủ có thể quyết định điều này. Tuy nhiên ở các nền kinh tế phương Tây, quá trình quan trọng nhất xác định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai là do sự hoạt động của thị trường.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

1.3 Vai trò của thị trường

Thị trường đưa người mua và người bán các hàng hoá, dịch vụ lại gần nhau. Trong một số trường hợp, ví dụ như quầy bán hoa quả ở một vùng, người mua và người bán trực tiếp gặp nhau. Trong các trường hợp khác, ví du như thị trường cổ phiếu; giao dịch có thể được thực hiện bằng máy tính.

Giá của hàng hoá và nguồn lực (lao động, máy móc, đất đai và năng lượng) điều chỉnh để đảm bảo rằng các nguồn lực khan hiếm được sử dụng để sản xuất các hàng hoá, dịch vụ mà xã hội mong muốn. Bạn mua một chiếc bánh hamburger cho bữa trưa vì nó nhanh, rẻ và tiện lợi. Bạn thích bít tết hơn nhưng nó có giá đắt hơn. Giá của bít tết khá cao để đảm bảo rằng xã hội trả lời câu hỏi sản xuất cho ai về bữa ăn trưa bằng bít tết cho một số người khác là có lợi.

Thị trường là một quá trình mà qua đó tất cả các quyết định của hộ gia đình về tiêu dùng các hàng hoá khác nhau, các quyết định của doanh nghiệp về sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và các quyết định của người lao động về làm việc cho ai, làm việc bao nhiêu được cân bằng thông qua sự điều chỉnh của giá cả.

McDonald hoạt động kinh doanh vì ở một mức giá nhất định của thịt làm hamburger, tiền thuê cửa hàng và tiền lương trả cho nhân viên, họ vẫn có thể bán hamburger có lãi. Nếu tiền thuê mặt bằng tăng lên, họ có thể sẽ phải chuyển sang bán hamburger ở những khu vực khác có tiền thuê rẻ hơn hoặc chuyển sang phục vụ các bữa ăn trưa cao cấp cho những giám đốc điều hành giàu có. Sinh viên làm việc bán thời gian trong các quầy hàng vì công việc giúp họ chi trả học phí. Nếu tiền lương giảm xuống, họ sẽ không làm việc. Ngược lại, công việc này không đòi hỏi kỹ năng và có quá nhiều sinh viên tìm kiếm các công việc như vậy, do đó McDonald không phải trả tiền lương cao hơn.

Giá cả chi phối quyết định mua một chiếc hamburger của bạn, quyết định bán hamburger của McDonald và quyết định làm việc của sinh viên. Xã hội phân bổ các nguồn lực - thịt, cửa hàng và lao động vào việc sản xuất hamburger thông qua hệ thống giá. Nếu người tiêu dùng không thích hamburger, doanh thu sẽ không đủ để bù đắp chi phí. Xã hội sẽ không phân bổ các nguồn lực vào sản xuất hamburger. Sở thích của người tiêu dùng đối với hamburger chi phối sự phân bổ các nguồn lực vào việc sản xuất hamburger.

Tuy nhiên khi gia súc mắc BSE, người tiêu dùng từ bỏ hamburger và chuyển sang sanwich kẹp thịt hun khói và giá của BLT tăng lên. Khi ngành sản xuất thức ăn nhanh chuyển sang sử dụng thịt lợn, giá thịt lợn tăng lên và giá thịt bò giảm xuống. Những điều chỉnh trong giá khuyến khích xã hội tái phân bổ đất đai từ nuôi bò sang nuôi lợn. Cao độ của khủng hoảng thịt bò ở Anh là vào những năm 1990, khủng hoảng này là do sự lo sợ về bệnh bò điên, giá thịt lợn tăng 25% trong khi giá thịt bò giảm xuống. Đây là một động lực mạnh để tái cơ cấu.

Nền kinh tế mệnh lệnh

Trong một **nền kinh tế mệnh lệnh,** một cơ quan kế hoạch hoá nhà nước quyết định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai. Các chỉ dẫn cụ thể được đưa đến các hộ gia đình, doanh nghiệp và người lao động.

Các nguồn lực sẽ được phân bổ như thế nào nếu các thị trường không tồn tại? Một quá trình kế hoạch hoá như vậy là rất phức tạp. Không có một nền kinh tế mệnh lệnh tuyệt đối mà tất cả các quyết định phân bổ đều được thực hiện theo cách đó. Tuy nhiên, ở nhiều quốc gia, ví dụ như Trung Quốc, Cuba và Liên Xô cũ, đã có kế hoạch hoá và chỉ đạo tập trung trên quy mô lớn. Nhà nước sở hữu các nhà máy, đất đai và đưa ra các quyết định quan trọng nhất về việc người dân tiêu dùng hàng hoá gì, các hàng hoá được sản xuất như thế nào và người ta làm việc như thế nào.

Hộp 1-4 Chủ nghĩa Marx cho những nhà hoạch định kế hoạch tập trung

Trong suốt thời kỳ chiến tranh lạnh, các nhà kinh tế thường tranh cãi về những giá trị tương đối của chủ nghĩa tư bản và chủ nghĩa cộng sản. Tuy nhiên, Liên Xô từ bỏ kế hoạch hoá tập trung theo chủ nghĩa Mác sau năm 1990 và bắt đầu quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Năm 2003 các cổ động viên của câu lạc bộ bóng đá Chelsea chào đón ông chủ mới Rorman Abramovitch người đi lên trong kinh tế thị trường, bắt đầu là một nhà buôn bán dầu mỏ và sau đó là chủ tịch của một trong những công ty dầu mỏ hàng đầu ở Nga.

Bức tường Berlin sụp đổ vì Liên Xô đã tụt hậu xa so với các nền kinh tế thị trường ở phương Tây. Những khó khăn cốt yếu nảy sinh là:

- **Quá tải thông tin:** Các nhà hoạch định kế hoạch không thể theo kịp những chi tiết của hoạt động kinh tế. Máy móc thiết bị bị gỉ sét vì không có người lắp đặt sau khi giao hàng, mùa màng thu hoạch bị thối rữa vì lưu kho và phân phối không phối hợp được.
- **Động lực kém:** Việc đảm bảo việc làm tuyệt đối làm giảm động cơ làm việc. Những người quản lý các nhà máy đặt hàng nguyên vật liệu vượt quá số lượng cần thiết để đảm bảo nguyên vật liệu cho năm kế tiếp. Vì những nhà hoạch định kế hoạch có thể điều hành số lượng dễ dàng hơn so với chất lượng nên các doanh nghiệp đáp ứng yêu cầu mục tiêu số lượng bằng cách bỏ qua yêu cầu chất lượng. Thiếu những tiêu chuẩn về môi trường, các doanh nghiệp gây ô nhiễm nghiêm trọng. Kế hoạch hoá tập trung dẫn đến hàng hoá chất lượng thấp và làm hại cho môi trường.
- **Cạnh tranh phi hiệu quả:** Các nhà hoạch định kế hoạch tin tưởng rằng to lớn là tốt đẹp. Nhưng quy mô lớn làm cho các nhà hoạch định kế hoạch mất thông tin từ các hãng cạnh tranh, nên rất khó đánh giá hiệu quả. Thiếu sự cạnh tranh để chọn lựa thì không thể tránh được những sai lầm kinh tế.

Đây là một nhiệm vụ rất lớn. Hãy tưởng tượng bạn phải điều hành thành phố hay thị trấn mà bạn đang sống bằng mệnh lệnh. Nghĩ đến các quyết định phân bổ lương thực, quần áo, nhà ở mà bạn phải đưa ra. Bạn sẽ quyết định ai được hưởng cái gì và quá trình mà các hàng hoá, dịch vụ được sản xuất như thế nào? Các quyết định này được thực hiện hàng ngày chủ yếu bằng cơ chế phân bổ của thị trường và giá cả.

"Bàn tay vô hình"

Thị trường mà các chính phủ không can thiệp vào được gọi là **thị trường tự do.**

"Bàn tay vô hình" là sự khẳng định rằng cá nhân mưu cầu lợi ích riêng của mình trong thị trường tự do có thể phân bổ các nguồn lực một cách có hiệu quả theo quan điểm của xã hội.

Các cá nhân trong thị trường tự do mưu cầu lợi ích của bản thân họ không thông qua sự can thiệp hay chỉ đạo của chính phủ. Ý tưởng về một hệ thống có thể giải quyết các vấn đề sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai là một trong những chủ đề cổ điển nhất trong kinh tế học, bắt nguồn từ nhà kinh tế người Scotland, Adam Smith, tác giả của cuốn sách "Của cải của các dân tộc" (1776). Smith cho rằng các cá nhân mưu cầu lợi ích của bản thân mình sẽ được dẫn dắt bằng "bàn tay vô hình" để làm những việc vì lợi ích của toàn xã hội.

Giả sử bạn mong muốn trở thành một triệu phú. Bạn trăn trở với những ý tưởng mới và phát minh ra một thứ gì đó, ví dụ DVD. Mặc dù được thúc đẩy bằng động cơ cá nhân, bạn làm cho xã hội tốt hơn bằng việc tạo ra những cơ hội và việc làm mới. Bạn làm cho đường giới hạn khả năng sản xuất của xã hội dịch chuyển ra phía bên ngoài - cũng số lượng nguồn lực ấy, nhưng làm ra nhiều hàng hoá hơn và tốt hơn - và trở thành một triệu phú trong cùng quá trình đó. Smith cho rằng mưu cầu lợi ích cá nhân không có bất kỳ sự lãnh đạo tập trung nào có thể tạo ra một xã hội cố kết mà có thể đưa ra các quyết định phân bổ khôn ngoan.

Phát kiến đáng giá này đã được nghiên cứu trong một thời gian dài bởi các nhà kinh tế hiện đại. Trong các chương sau, chúng ta sẽ giải thích khi nào bàn tay vô hình hoạt động tốt, khi nào hoạt động thất bại. Lúc đó sự can thiệp phần nào của chính phủ là cần thiết.

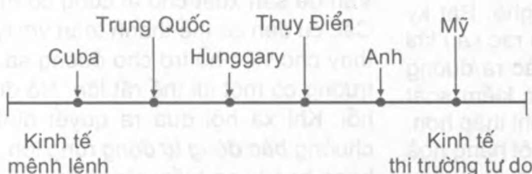
Nền kinh tế hỗn hợp

Trong một **nền kinh tế hỗn hợp** khu vực chính phủ và khu vực tư nhân cùng tham gia giải quyết các vấn đề kinh tế. Chính phủ can thiệp vào các quyết định thông qua đánh thuế, trợ cấp và cung cấp các dịch vụ miễn phí như quốc phòng và an ninh. Chính phủ cũng thực hiện điều tiết mức độ mà các cá nhân có thể mưu cầu lợi ích.

Thị trường tự do cho phép các cá nhân mưu cầu lợi ích riêng của mình mà không có những hạn chế của chính phủ. Nền kinh tế mệnh lệnh dung nhượng phạm vi hạn hẹp đối với tự do kinh tế của cá nhân. Các quyết định do chính phủ đưa ra từ trên xuống. Nằm giữa hai thái cực này là nền kinh tế hỗn hợp.

Phần lớn các nước có nền kinh tế hỗn hợp, mặc dù một số gần với kinh tế mệnh lệnh hơn và một số khác gần với nền kinh tế thị trường tự do hơn. Hình 1.3 minh hoạ điều này. Ngay cả Cuba cũng cho phép người tiêu dùng một số lựa chọn đối với hàng hoá mà họ mua sắm. Ngược lại, các quốc gia như Mỹ, chấp nhận phương thức thị trường tự do rộng rãi hơn, cũng có những mức độ nhất định về hoạt động của chính phủ trong việc cung cấp hàng hoá, dịch vụ công cộng, phân phối lại thu nhập thông qua thuế và thanh toán chuyển nhượng, và đồng thời điều tiết thị trường.

Hình 1.3 **Định hướng thị trường**



Vai trò của thị trường trong phân bổ nguồn lực là rất khác nhau giữa các quốc gia. Trong kinh tế mệnh lệnh các nguồn lực được phân bổ bằng kế hoạch hóa tập trung của chính phủ. Trong kinh tế thị trường tự do không có sự điều tiết của chính phủ đối với tiêu dùng, sản xuất và trao đổi hàng hóa. Nằm giữa hai hình thức này là kinh tế hỗn hợp, các lực lượng thị trường đóng vai trò rất lớn nhưng đồng thời cũng có sự can thiệp của chính phủ.

1.4 Thực chứng và chuẩn tắc

Kinh tế học thực chứng nghiên cứu mục đích hay những lý giải khoa học về cách vận hành của nền kinh tế.

Trong nghiên cứu kinh tế học cần phân biệt giữa "kinh tế học chuẩn tắc" và "kinh tế học thực chứng". Mục tiêu của kinh tế học thực chứng là phân tích xem xã hội ra quyết định như thế nào về tiêu dùng, sản xuất và trao đổi hàng hoá. Nó vừa có mục đích giải thích nguyên nhân hoạt động của nền kinh tế vừa cho phép dự báo về cách phản ứng của nền kinh tế trước những biến động. Trong kinh tế học thực chứng, chúng ta hành động như những nhà khoa học khách quan. Bất kể quan điểm chính trị hay giá trị văn hoá của chúng ta là gì, chúng ta xem xét thế giới thực sự hoạt động như thế nào. Ở giai đoạn này, không có chỗ cho những nhận định mang giá trị cá nhân. Chúng ta xem xét những luận điểm dưới dạng: nếu điều này thay đổi thì điều kia sẽ xảy ra. Về mặt này, kinh tế học thực chứng giống như những môn khoa học tự nhiên (Vật lý, địa chất học hay thiên văn học).

Các nhà kinh tế học với các quan điểm chính trị hoàn toàn khác nhau đều đồng ý rằng khi chính phủ áp đặt thuế đối với một hàng hoá, giá của hàng hoá đó sẽ tăng lên. Câu hỏi chuẩn tắc liên quan đến việc giá cả tăng lên có tốt hay không là một vấn đề hoàn toàn khác.

Cũng giống như bất kỳ một môn khoa học nào khác, nó cũng có những câu hỏi chưa giải đáp được, còn có nhiều bất đồng. Những bất đồng này chính là những thách thức đặt ra cho kinh tế học thực chứng. Quá trình nghiên cứu sẽ giải đáp một số các vấn đề này nhưng những vấn đề mới lại phát sinh, cung cấp hướng cho các nghiên cứu mới.

Kinh tế học chuẩn tắc đưa ra những khuyến nghị dựa trên những nhận định mang giá trị cá nhân.

Việc nghiên cứu toàn diện, sâu sắc về nguyên tắc có thể giải đáp nhiều vấn đề còn tồn tại trong kinh tế học thực chứng. Không thể có những nghiên cứu đó về giải pháp cho những vấn đề trong kinh tế học chuẩn tắc. Kinh tế học chuẩn tắc dựa trên những nhận định mang tính giá trị chủ quan chứ không dựa trên nghiên cứu về sự thực khách quan. Phát biểu sau đây kết hợp kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc: "Những người cao tuổi có chi phí chăm sóc y tế rất cao và chính phủ nên trợ cấp cho họ". Phần thứ nhất của luận điểm trên là nhận định trong kinh tế học thực chứng. Nó là một nhận định về sự vận động của thế giới thực. Chúng ta có thể hình dung được một chương trình nghiên cứu để xác định nhận định đó có chính xác không.

Hộp 1-5 Mảng xanh

Hành tinh chúng ta đang mất dần đi những cánh rừng và những hồ cá. Tại sao chúng ta quản lý môi trường tồi như vậy? Phản ứng của một nhà kinh tế là "vì chúng ta không đặt giá cho nó giống như các hàng hoá khác". Thị trường đã giải quyết vấn đề khan hiếm khi OPEC hạn chế nguồn cung dầu mỏ. Giá cao hơn làm tăng cung và giảm cầu. Tại sao không đặt giá cho môi trường, khuyến khích con người chăm sóc nó?

Cho đến nay, lý do đặt ra là công nghệ. Bất kỳ người nào cũng có thể đi trên đồng, chôn rác sau khi trời tối, bơm hoá chất ra sông hay vứt rác ra đường phố công cộng. Tuy nhiên dần dần việc kiểm soát bằng điện tử trở nên dễ dàng hơn và chi phí thấp hơn. Lúc đó có thể coi môi trường giống như một hàng hoá có thể được thực hiện thông qua thị trường. Điều này thúc đẩy sự tranh cãi mạnh mẽ về các vấn đề sản xuất cái gì, như thế nào và sản xuất cho ai.

Chúng ta biết phải thu phí đối với ôtô khi sử dụng một đường phố nhất định tại một thời điểm nhất định. Một thẻ thông minh trong xe sẽ thu được tín hiệu khi nó đi qua mỗi điểm thu phí. Người lái xe nhận được hoá đơn hàng tháng giống như hoá đơn của thẻ tín dụng. Đi lại vào giờ cao điểm phải trả phí cao hơn. Vấn đề sản xuất cho ai cũng có thể được giải quyết. Các cư dân có thể thanh toán với tỷ lệ đều hàng năm thay cho việc hỗ trợ cho đường sá. Định giá cho môi trường có một lợi thế rất lớn. Nó đưa ra cơ chế phản hồi. Khi xã hội đưa ra quyết định sai lầm lập tức chuông *báo động tự động* rung lên. Giá cả của những hàng hoá khan hiếm tăng lên.

Phần thứ hai của luận điểm này - đề xuất về việc chính phủ nên làm gì - không thể chứng minh được là đúng hay sai bằng bất cứ điều tra nghiên cứu khoa học nào. Nó là một nhận định mang giá trị chủ quan dựa trên cảm giác của người đưa ra nhận định đó. Nhiều người có thể cũng có cùng nhận định chủ quan này. Những người khác có thể phản đối một cách hợp lý. Bạn có thể cho rằng tốt hơn là chuyển nguồn lực khan hiếm của xã hội sang việc cải thiện môi trường hơn là để chăm sóc sức khoẻ của người đã có tuổi.

Kinh tế học không thể chỉ ra nhận định này của kinh tế học chuẩn tắc là đúng và nhận định kia là sai. Nó hoàn toàn phụ thuộc vào sở thích hay các ưu tiên của cá nhân hay xã hội đưa ra sự lựa chọn. Nhưng chúng ta có thể sử dụng kinh tế học thực chứng để chỉ rõ một danh mục các lựa chọn mà từ đó xã hội phải đưa ra sự lựa chọn chuẩn tắc của mình.

Hầu hết các nhà kinh tế đều có quan điểm chuẩn tắc. Một số nhà kinh tế nổi tiếng về những khuyến nghị chuẩn tắc nhất định. Tuy nhiên, vai trò ủng hộ này về việc xã hội nên làm gì cần phải được phân biệt rõ ràng với vai trò của nhà kinh tế là một chuyên gia về các kết cục của việc thực hiện một hành động. Trong vai trò sau, nhà kinh tế chuyên nghiệp đưa ra lời khuyên chuyên môn dựa trên kinh tế học thực chứng. Các nhà kinh tế thận trọng thường phân biệt rạch ròi giữa vai trò là một nhà tư vấn chuyên môn trên phương diện kinh tế thực chứng với việc họ là một công dân đang ủng hộ cho những lựa chọn chuẩn tắc nhất định.

1.5 Vi mô và vĩ mô

Nhiều nhà kinh tế chuyên nghiên cứu một bộ môn nhất định của kinh tế học. Kinh tế học lao động xem xét tiền lương và việc làm. Kinh tế học đô thị xem xét việc sử dụng đất đai, vận tải, ùn tắc giao thông và nhà ở. Tuy nhiên, chúng ta không cần thiết phải phân chia rõ ràng các bộ môn của kinh tế học theo các chủ đề của kinh tế học. Chúng ta cũng có thể phân loại các bộ môn kinh tế học theo cách tiếp cận được sử dụng. Việc phân chia các cách thức tiếp cận thành kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô đã xuyên suốt các chủ đề trên.

Ví dụ, chúng ta có thể nghiên cứu tại sao các cá nhân ưa thích ôtô hơn xe đạp và những nhà sản xuất quyết định việc sản xuất ôtô hay xe đạp như thế nào. Sau đó, chúng ta có thể tổng hợp hành vi của tất cả các hộ gia đình và tất cả các doanh nghiệp để xem xét tổng số lượng tiêu dùng và sản xuất ôtô. Chúng ta có thể xem xét thị trường ôtô. So sánh thị trường này với thị trường xe đạp, chúng ta có thể giải thích giá tương đối của ôtô, xe đạp và sản lượng tương đối của hai mặt hàng này. Một nhánh nghiên cứu phức tạp của kinh tế vi mô là lý thuyết cân bằng tổng thể mở rộng cách tiếp cận này để đưa ra kết luận lô gíc của mình. Nó nghiên cứu đồng thời tất cả các thị trường đối với tất cả các hàng hoá. Từ đó hy vọng có thể nắm bắt được toàn bộ xu hướng tiêu dùng, sản xuất và trao đổi của toàn bộ nền kinh tế tại một thời điểm.

> Kinh tế học vi mô đưa ra phân tích chi tiết về các quyết định cá nhân đối với các hàng hoá cụ thể.

Nhưng điều này là rất phức tạp. Nó dễ dẫn đến việc mất sự tập trung vào hiện tượng mà chúng ta quan tâm. Một cách thức thú vị, là một phần của nghệ thuật trong khoa học kinh tế, là đặt ra những đơn giản hoá khôn ngoan để duy trì phân tích có thể khống chế mà không làm sai lệch thực tế quá nhiều. Ở đây các nhà kinh tế vi mô và các nhà kinh tế vĩ mô sử dụng những cách thức khác nhau.

Các nhà kinh tế vi mô có xu hướng đưa ra cách phân tích chi tiết về một khía cạnh của hành vi kinh tế nhưng bỏ qua sự tác động qua lại với phần còn lại của nền kinh tế để duy trì sự đơn giản của phân tích. Một phân tích kinh tế vi mô về tiền lương của các cầu thủ bóng đá sẽ nhấn mạnh đến đặc điểm của các cầu thủ bóng đá và khả năng chi trả của câu lạc bộ. Nó bỏ qua những ảnh hưởng gián tiếp mà sự tăng lương của cầu thủ

Kinh tế học vĩ mô nhấn mạnh sự tác động qua lại trong toàn bộ nền kinh tế. Nó cố ý đơn giản hoá các cấu phần riêng lẻ trong phân tích để phân tích toàn bộ tác động qua lại của nền kinh tế.

bóng đá có thể ảnh hưởng đến (ví dụ như giá nhà cao cấp tăng lên, làm tăng mạnh xây dựng bể bơi). Khi phân tích, kinh tế vi mô bỏ qua những ảnh hưởng xảy ra một cách gián tiếp, nó là phân tích "bộ phận" chứ không phải là phân tích "tổng thể".

Trong một số trường hợp, ảnh hưởng gián tiếp có thể là không quan trọng và việc bỏ qua chúng để xem xét các ngành hay các hoạt động nhất định một cách chi tiết là có ý nghĩa. Khi các ảnh hưởng gián tiếp rất quan trọng, thì cần phải có một sự đơn giản hoá khác.

Các nhà kinh tế vĩ mô không quan tâm đến phân chia hàng hoá tiêu dùng thành ôtô, xe đạp và video. Ngược lại, họ coi chúng là một giỏ hàng hoá chung được gọi là "hàng hoá tiêu dùng" bởi vì họ muốn nghiên cứu sự tác động qua lại giữa hoạt động mua sắm của hộ gia đình đối với hàng hoá tiêu dùng và quyết định mua sắm của các doanh nghiệp đối với máy móc thiết bị và nhà xưởng.

Bởi vì các khái niệm kinh tế vĩ mô liên quan đến toàn bộ nền kinh tế, nên chúng phổ biến hơn so với các khái niệm kinh tế vi mô (chủ yếu là mối quan tâm của một nhóm người nhất định). Dưới đây là 3 khái niệm kinh tế vĩ mô mà bạn thường gặp.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) là giá trị tổng sản phẩm của một nền kinh tế trong vòng 1 năm.

Tổng sản phẩm quốc nội (GDP)

Sau cuộc tấn công khủng bố ngày 11/9, người ta lo sợ rằng nền kinh tế thế giới có thể rơi vào suy thoái. Trong thời kỳ suy thoái, GDP giảm xuống hoặc tăng lên nhưng rất chậm.

Mức giá chung đo lường giá cả trung bình của các hàng hoá, dịch vụ.

Mức giá chung

Giá cả của các hàng hoá khác nhau biến động khác nhau. Mức giá chung cho chúng ta biết điều gì xảy ra đối với giá cả trung bình. Khi mức giá này tăng lên, chúng ta nói có lạm phát.

Tỷ lệ thất nghiệp là phần trăm của lực lượng lao động không có việc làm nhưng đang tìm kiếm công việc.

Tỷ lệ thất nghiệp

Lực lượng lao động là số người ở độ tuổi lao động có hoặc muốn có việc làm. Một số người giàu có, người lười biếng và những người ốm yếu cũng ở độ tuổi lao động nhưng không tìm kiếm công việc. Họ không nằm trong lực lượng lao động và cũng không được tính là thất nghiệp.

Người ta không thích cả lạm phát lẫn thất nghiệp. Vào những năm 1970, giá dầu tăng mạnh và in tiền vượt mức dẫn đến lạm phát cao. Sau đó lạm phát giảm xuống nhưng thất nghiệp tăng lên. Năm 2000 cả lạm phát và thất nghiệp cùng giảm xuống mức thấp. Năm 2001 một cuộc suy thoái toàn cầu mới xảy ra. Các nhà kinh tế vĩ mô muốn lý giải điều gì gây ra những sự dao động này.

TÓM TẮT

- **Kinh tế học** phân tích việc xã hội sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai. Vấn đề kinh tế cơ bản là dung hoà mâu thuẫn giữa nhu cầu hầu như vô hạn của con người và khả năng hạn chế của xã hội để sản xuất hàng hoá, dịch vụ nhằm đáp ứng những nhu cầu đó.
- **Đường giới hạn khả năng sản xuất** (PPF) minh hoạ khối lượng tối đa một hàng hóa có thể sản xuất khi cho trước sản lượng của hàng hóa khác. Nó minh hoạ sự đánh đổi hay danh mục các lựa chọn đối với xã hội trong việc quyết định sản xuất

cái gì. Các nguồn lực là khan hiếm và các điểm nằm ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất là không thể đạt được. Các điểm nằm bên trong đường giới hạn khả năng sản xuất là những điểm không có hiệu quả.

- **Chi phí cơ hội** của một hàng hóa là số lượng các hàng hoá khác phải hy sinh để có thêm 1 đơn vị hàng hóa đó. Nó chính là độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF).
- Các nước công nghiệp chủ yếu dựa vào **thị trường** để phân phối nguồn lực. Thị trường giải quyết các quyết định sản xuất và tiêu dùng thông qua điều chỉnh giá.
- Trong một nền **kinh tế mệnh lệnh**, các quyết định sản xuất cái gì, như thế nào và sản xuất cho ai được đưa ra bởi một cơ quan kế hoạch hoá tập trung. Không có nền kinh tế nào hoàn toàn dựa vào cơ chế mệnh lệnh.
- Một nền **kinh tế thị trường tự do** không có sự can thiệp của chính phủ. Các nguồn lực được phân bổ hoàn toàn thông qua thị trường trong đó các cá nhân mưu cầu lợi ích của bản thân. Adam Smith cho rằng một "bàn tay vô hình" có thể phân bổ các nguồn lực một cách hiệu quả.
- Các nền **kinh tế hiện đại** là hỗn hợp, chủ yếu dựa vào thị trường nhưng có sự can thiệp rộng rãi của chính phủ. Mức can thiệp tối ưu của chính phủ là một chủ đề được tranh cãi sôi nổi.
- **Kinh tế học thực chứng** nghiên cứu xem nền kinh tế trên thực tế hoạt động như thế nào. Kinh tế học chuẩn tắc đưa ra khuyến nghị nên làm cái gì. Hai bộ môn này là tách biệt nhau. Với sự nghiên cứu thoả đáng, các nhà kinh tế có thể thống nhất đối với những vấn đề trong kinh tế học thực chứng. Kinh tế học chuẩn tắc liên quan đến những nhận định mang giá trị chủ quan. Không có lý do gì để mọi người phải thống nhất về những nhận định chuẩn tắc.
- **Kinh tế học vi mô** đưa ra một phân tích chi tiết về các hành vi nhất định trong nền kinh tế. Để đơn giản, nó có thể bỏ qua một số tác động qua lại với phần còn lại của nền kinh tế.
- **Kinh tế học vĩ mô** nhấn mạnh những tác động qua lại này bằng việc bỏ qua những cấu phần riêng lẻ.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một nền kinh tế có 5 lao động. Mỗi lao động có thể sản xuất 4 chiếc bánh và 3 chiếc áo, tuy nhiên nhiều lao động khác có thể làm việc trong cùng một ngành. (a) Vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất? (b) Xã hội có thể sản xuất bao nhiêu chiếc bánh nếu không sản xuất áo? (c) Những điểm nào trên đồ thị là những điểm không có hiệu quả? (d) Chi phí cơ hội của việc sản xuất một chiếc áo là gì? (e) Quy luật hiệu suất giảm dần có hiệu lực trong nền kinh tế này?

2. Nước Nga thời cộng sản sử dụng giá để phân bổ sản phẩm giữa những người tiêu dùng khác nhau. Các nhà hoạch định kế hoạch tập trung thiết lập các mục tiêu sản xuất nhưng sau đó bày hàng hoá trong các cửa hàng, cố định giá bán và đưa tiền cho người lao động để chi tiêu. Tại sao không lập kế hoạch phân bổ các hàng hoá cụ thể cho từng người nhất định?

3 Xã hội từ bỏ giáo dục ở cấp đại học. Các sinh viên phải ngay lập tức đi tìm việc làm. Nếu không có sẵn việc làm, tiền lương và giá cả sẽ điều chỉnh như thế nào để những người muốn có việc làm có thể tìm được?

4 Nhận định nào sau đây là thực chứng và nhận định nào là chuẩn tắc? (a) Lạm phát hàng năm dưới 2%. (b) Vì lạm phát thấp, chính phủ nên giảm thuế. (c) Thu nhập ở Anh cao hơn so với ở Ba Lan. (d) Người Anh hạnh phúc hơn người Ba Lan.

5 Nhận định nào sau đây thuộc về kinh tế học vi mô, nhận định nào thuộc về kinh tế học vĩ mô? (a) Lạm phát thấp hơn so với những năm 1980. (b) Giá lương thực tháng này giảm. (c) Thời tiết tốt có nghĩa sản lượng thu hoạch tốt. (d) Thất nghiệp ở London thấp hơn so với mức trung bình toàn nước Anh.

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định này là sai? (a) Một số nhà kinh tế thuộc Đảng bảo thủ, một số khác thuộc Công đảng, do đó kinh tế học có thể biện minh cho bất kỳ điều gì. (b) Không có điều gì kiểu như một bữa ăn trưa miễn phí. Để có nhiều hơn một hàng hoá bạn phải hy sinh hàng hoá khác. (c) Kinh tế học đề cập đến con người và như vậy không thể là một môn khoa học.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 681.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 2

Các công cụ phân tích kinh tế

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Tại sao các lý thuyết đơn giản hoá thực tế.
2. Số liệu theo dãy số thời gian và số liệu chéo.
3. Làm sao để xây dựng các chỉ số.
4. Các biến thực tế và các biến danh nghĩa.
5. Xây dựng một mô hình lý thuyết đơn giản như thế nào.
6. Xây dựng và phân tích các đồ thị điểm.
7. Sử dụng giả định "các yếu tố khác không đổi" như thế nào.

Thực sự sảng khoái khi chơi tennis nếu bạn biết chơi như thế nào và đốn cây dễ dàng nếu sử dụng cưa máy! Tất cả các hoạt động hay các môn khoa học đều có một hệ thống các công cụ cơ bản. Các công cụ này có thể là hữu hình như dụng cụ của nhà sĩ hay vô hình như khả năng chơi tennis. Chương này sẽ đề cập đến các công cụ của thương mại, trao đổi. Để phân tích các vấn đề kinh tế chúng ta sử dụng cả các mô hình và số liệu.

> **Một mô hình** hay một **lý thuyết** đưa ra những giả định để từ đó nhận định về việc con người hành xử như thế nào. Nó là sự đơn giản hoá thực tế.

Các mô hình hay các lý thuyết - chúng ta sử dụng các thuật ngữ này một cách đồng nghĩa - là các cơ sở phân tích để tổ chức cách thức xem xét một vấn đề. Chúng đơn giản hoá bằng cách bỏ qua một số các chi tiết của thế giới thực để tập trung vào các vấn đề cốt yếu. Từ bức tranh có thể thao túng được này của thực tế chúng ta phát triển phân tích về việc nền kinh tế hoạt động như thế nào.

> **Số liệu** là hàng loạt các bằng chứng về hành vi kinh tế.

Một nhà kinh tế sử dụng một mô hình giống như một người khách du lịch sử dụng bản đồ. Bản đồ Glasgow bỏ qua nhiều chi tiết thực tế - đèn giao thông, bùng binh, đường hạn chế tốc độ - nhưng với nghiên cứu kĩ càng bạn có được những hiểu biết tốt về sự vận hành của các luồng giao thông và con đường tốt nhất để đi. Bức tranh được đơn giản hoá là dễ dàng xem xét nhưng có thể giúp bạn hiểu được hành vi thực tế khi bạn phải đi trong thành phố vào giờ cao điểm.

Số liệu và các dữ kiện tác động qua lại với mô hình theo hai cách: Thứ nhất, số liệu giúp chúng ta lượng hoá các quan hệ mà các mô hình lý thuyết đang xét đến. Sẽ là không đủ nếu biết rằng tất cả những cây cầu bắc qua Clyde là hầu như bị tắc. Để chọn con đường tốt nhất chúng ta cần biết độ dài xếp hàng chờ ở mỗi cây cầu. Chúng ta cần một số dữ kiện. Mô hình là hữu dụng bởi vì nó cho ta biết dữ kiện nào là quan trọng nhất.

Thứ hai, số liệu giúp chúng ta kiểm nghiệm các mô hình. Giống như tất cả các nhà khoa học thận trọng, các nhà kinh tế phải kiểm nghiệm xem các lý thuyết của họ có phù hợp với thực tế không. Ví dụ số người chết vì bệnh kiết lị ở Scotland có quan hệ mật thiết với tỉ lệ lạm phát ở Liên hiệp Anh. Đây là một thực tế trùng hợp hay là nhân tố cốt yếu đối với lý thuyết lạm phát? Các dữ kiện cảnh báo chúng ta phải cân nhắc về câu hỏi này nhưng chúng ta có thể quyết định chỉ bằng suy đoán lôgíc.

Trong ví dụ này chúng ta không tìm thấy mối liên hệ lý thuyết nào. Do đó chúng ta có thể khẳng định mối quan hệ chặt chẽ về mặt số liệu giữa số người chết vì bệnh kiết lị ở Scotland và tỉ lệ lạm phát ở Liên hiệp Anh là một sự trùng hợp và cần phải được bỏ qua. Nếu thiếu các nhận định lôgíc thì các mối liên hệ thực nghiệm sớm muộn cũng sẽ đổ vỡ. Việc chú ý đến mối quan hệ kỳ cục về số liệu sẽ không nâng cao hiểu biết của chúng ta về nền kinh tế cũng như khả năng dự báo cho tương lai.

Sự kết hợp giữa mô hình và số liệu là rất tinh tế. Số liệu cảnh báo chúng ta về những mối quan hệ lôgíc mà chúng ta đã bỏ qua. Và bất kỳ lý thuyết nào mà chúng ta mong muốn duy trì chắc chắn cần phải được kiểm nghiệm so với dữ liệu thực tế. Nhưng chỉ những suy luận lý thuyết mới có thể đưa ra những đánh giá khôn ngoan về mối liên hệ hợp lý.

Khi một lý thuyết có ý nghĩa tồn tại trong một thời gian dài đối với các số liệu kinh tế phù hợp thì chúng ta coi đó là một quy luật, ví dụ như quy luật hiệu suất giảm dần.

Một **quy luật hành vi** là một mối quan hệ lý thuyết không bị bác bỏ bởi các bằng chứng thực tế trong một thời gian dài.

Kế tiếp, chúng ta chuyển sang việc minh hoạ các số liệu kinh tế. Sau đó chúng ta chỉ ra cách thức một nhà kinh tế có thể phát triển một mô hình lý thuyết về một mối quan hệ kinh tế. Cuối cùng chúng ta sẽ thảo luận về việc số liệu thực tế có thể được sử dụng để kiểm nghiệm một lý thuyết đã được xây dựng như thế nào.

2.1 Số liệu kinh tế

Chúng ta có thể biểu diễn số liệu như thế nào để từ đó xem xét một vấn đề kinh tế.

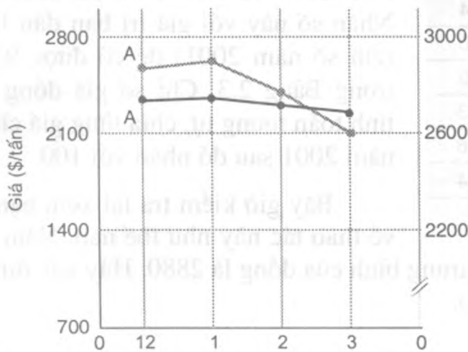
Số liệu dãy số thời gian

Một **dãy số thời gian** là một chuỗi số liệu đo lường về cùng một biến ở các thời điểm khác nhau.

Hai cột đầu tiên trong Bảng 2.1 cho biết dãy số thời gian của giá đồng theo tháng. Nó chỉ ra giá đồng thay đổi như thế nào qua thời gian. Thông tin này có thể được minh hoạ dưới dạng bảng hoặc hình.

Hình 2.1 biểu diễn các số liệu bằng đồ thị. Mỗi điểm trên đồ thị tương ứng với một số liệu trong bảng. Điểm A chỉ ra rằng giá đồng vào tháng 12 năm 2003 là 2200 $/tấn. Một chuỗi các điểm ở Hình 2.1 trong đồ thị đường phẳng hay đường gãy khúc đều chứa đựng thông tin giống như trong hai cột đầu tiên của Bảng 2.1.

Hình 2.1 Giá đồng hàng tháng, năm 2003 - 2004



Đồ thị đường phẳng sử dụng tỷ lệ xích bên trái, minh họa bảng 2.1. Đồ thị đường gãy khúc sử dụng tỷ lệ xích bên phải. Hình như bây giờ giá cả biến động nhiều hơn.

Nguồn: IMF, International Financial Statistics.

Các đồ thị hay hình vẽ phải được phân tích một cách cẩn trọng. Mắt thường dễ dàng bỏ qua những thay đổi nhỏ trong số liệu. Trong Hình 2.1 đường phẳng tương ứng với tỷ lệ xích bên trái, đường gãy khúc tương ứng với tỷ lệ xích rộng hơn ở bên phải. Cả hai đường minh hoạ cùng một số liệu nhưng đường gãy khúc dường như biến động nhiều hơn. Các đồ thị được sắp xếp theo cách có tính chất gợi ý, một điểm dễ hiểu trong quảng cáo và chính trị. Số liệu theo ngày luôn luôn chứa dựng quá nhiều chi tiết. Hãy tưởng tượng việc nghiên cứu giá thường ngày qua mười hay hai mươi năm! Trung bình theo tháng, theo quý, hay theo năm là cách tốt nhất để biểu diễn số liệu. Hai cột cuối cùng của Bảng 2.1 minh hoạ trung bình theo quý của giá đồng trong năm 2003 - 2004. Bốn quý của một năm là các giai đoạn từ tháng 1 đến tháng 3, từ tháng 4 đến tháng 6, từ tháng 7 đến tháng 9, từ tháng 10 đến 12. Trong quý đầu tiên của năm 2004 số liệu trong cột thứ hai và thứ tư có trùng lặp từng phần. Trung bình quý là 2660 đối với quý 1 năm 2004 là tổng của các số theo tháng từ tháng 1 đến tháng 3 chia đều.

Bảng 2.1 Giá đồng 2003 - 2004 (USD/tấn)

	Tháng		Quý		
2003	Tháng 12	2200	2003	IV	2057
2004	Tháng 1	2422			
	Tháng 2	2758			
	Tháng 3	2800	2004	I	2660

Nguồn: London Metal Exchange, www.lme.co.uk

Số liệu chéo ghi chép tại một thời điểm một biến kinh tế khác như thế nào so với các cá nhân hay các nhóm khác nhau.

Số liệu chéo

Dãy số thời gian ghi chép lại một biến cụ thể thay đổi như thế nào theo thời gian. Các nhà kinh tế còn sử dụng số liệu chéo. Bảng 2.2 minh hoạ số liệu chéo về tỷ lệ thất nghiệp năm 2003.

Bảng 2.2 Tỷ lệ thất nghiệp của các quốc gia 2003 (% của lực lượng lao động)

Mỹ	Nhật Bản	Đức	Pháp	Anh
6,0	5,3	9,3	9,4	4,8

Nguồn: OECD, *Economic Outlook.*

2.2 Các chỉ số

Chỉ số thể hiện số liệu tương đối so với giá trị gốc cho trước.

Để so sánh các số mà không chú trọng đến đơn vị đo lường chúng ta sử dụng các chỉ số.

Bảng 2.3 chỉ ra các giá trị trung bình hàng năm đối với giá nhôm và giá đồng. Chúng ta có thể chọn năm 2001 làm năm gốc và ấn định giá trị 100 cho cả chỉ số giá nhôm và giá đồng cho năm gốc này.

Năm 2004 giá nhôm là 1700$/tấn gấp 1,13 lần giá năm 2001. Nếu giá nhôm là 100 vào năm 2001 thì chỉ số này là 113 vào năm 2004. Để có giá trị năm 1998 chúng ta chia

Bảng 2.3 Giá nhôm và đồng (USD/tấn)

	1998	2001	2004
Giá nhôm	1400	1500	1700
Giá đồng	1810	1700	3000
Chỉ số nhôm (2001 = 100)	93	100	113
Chỉ số đồng (2001 = 100)	106	100	176
Chỉ số kim loại (2001 = 100)	104	100	164

Nguồn: London Metal Exchange, www.lme.co.uk

giá nhôm năm 1998 là 1400$ cho giá năm 2001 là 1500$ để có được 0,93. Nhân số này với giá trị ban đầu là 100 (chỉ số năm 2001) để có được 93 như trong Bảng 2.3. Chỉ số giá đồng được tính toán tương tự, chia từng giá cho giá năm 2001 sau đó nhân với 100.

Bây giờ kiểm tra lại xem bạn hiểu về thao tác này như thế nào. Năm 1992 giá trung bình của nhôm là 1000$/tấn và trung bình của đồng là 2880. Hãy xác định chỉ số giá đồng và nhôm? (trả lời: 67 và 134).

Chỉ số trung bình

Bây giờ chúng ta xem xét giá kim loại. Giá của các kim loại khác nhau là khác nhau. Để hình thành một chỉ số đo lường giá kim loại chung chúng ta lấy trung bình các giá kim loại khác nhau.

Giả sử nhôm và đồng là hai kim loại duy nhất. Một chỉ số giá kim loại hình thành một dãy số thời gian từ các dãy số thời gian trong dòng 3 và 4 của Bảng 2.3. Trong chỉ số giá kim loại, mỗi kim loại có một trọng số hay tỉ lệ phản ánh tầm quan trọng của kim loại đó trong chỉ số được xây dựng. Nếu tổng kết những khoản chi của các hãng cho các đầu vào kim loại, trọng số phản ánh việc sử dụng tương đối của nhôm và đồng như các đầu vào công nghiệp. Đồng được sử dụng rộng rãi hơn so với nhôm. Chúng ta có thể chọn trọng số của đồng là 0,8 và của nhôm là 0,2. Tổng trọng số luôn luôn bằng 1.

Dòng cuối cùng của Bảng 2.3 chỉ ra sự thay đổi theo thời gian của chỉ số giá kim loại là trung bình có trọng số của các chỉ số đối với nhôm và đồng. Trong năm gốc 2001, chỉ số kim loại là 100 (0,2 x 100 + 0,8 x 100). Năm 2004 chỉ số là 164 (0,8 x 176 + 0,2 x 113). Năm 1998 chỉ số là 104.

Chỉ số kim loại, trung bình có trọng số của giá nhôm và giá đồng, phải nằm giữa các chỉ số đối với từng kim loại. Trọng số xác định chỉ số kim loại biến động gần với xu hướng của giá đồng hay giá nhôm.

RPI và các chỉ số khác

Tỉ lệ lạm phát là tỉ lệ thay đổi hàng năm của chỉ số giá bán lẻ.

Để theo dõi các mức giá mà người tiêu dùng phải trả, các nước xây dựng chỉ số giá tiêu dùng. Ở Liên hiệp Anh chỉ số này được gọi là chỉ số giá bán lẻ (RPI). RPI được sử dụng để đo lường sự thay đổi trong giá sinh hoạt, lượng tiền mà một hộ gia đình tiêu biểu chi tiêu để mua sắm giỏ hàng hoá thông thường.

RPI được xây dựng qua hai giai đoạn. Thứ nhất, các chỉ số được tính toán cho từng loại hàng hoá mà các hộ gia đình mua sắm. Sau đó, RPI được xây dựng bằng việc lấy trung bình có trọng số của các nhóm hàng hoá khác nhau. Bảng 2.4 chỉ ra các trọng số được sử dụng và các nhóm hàng hoá cơ bản. 10% tăng trong giá đồ ăn sẽ làm tăng RPI nhiều hơn so với 10% tăng trong giá thuốc lá vì đồ ăn có trọng số lớn hơn so với thuốc lá.

Bảng 2.4 Trọng số RPI ở Liên hiệp Anh

Hàng hoá	Trọng số
Đồ ăn và đồ uống không cồn	0,108
Đồ uống có cồn và thuốc lá	0,047
Quần áo và giày dép	0,062
Nhà ở, điện, nước, gas	0,104
Đồ dùng, thiết bị gia đình, chi phí bảo dưỡng	0,068
Dịch vụ y tế	0,023
Dịch vụ vận tải	0,144
Dịch vụ viễn thông	0,025
Dịch vụ văn hóa	0,163
Giáo dục	0,02
Nhà hàng và khách sạn	0,135
Các hàng hóa và các dịch vụ phụ trợ khác	0,101

Nguồn: ONS, *Monthly Digest of Statistics.*

Ví dụ về các chỉ số khác bao gồm chỉ số tiền lương trong sản xuất công nghiệp, là một chỉ số trung bình có trọng số của tiền lương trong các ngành sản xuất công nghiệp khác nhau. "Footsie" hay FTSE là chỉ số giá cổ phiếu được niêm yết trên thị trường chứng khoán Luân Đôn. Chỉ số sản xuất công nghiệp là trung bình có trọng số của số lượng các hàng hóa được sản xuất trong công nghiệp.

Thao tác tính toán các chỉ số là giống nhau. Chúng ta lựa chọn một thời điểm gốc, tại đó đặt chỉ số bằng 100, sau đó tính toán các trị số khác so với vạch xuất phát đó. Khi chỉ số liên quan đến hai mặt hàng trở lên, chúng ta phải chọn trọng số để tính trung bình cho các hàng hoá khác nhau.

2.3 Các biến thực tế và biến danh nghĩa

Dòng đầu tiên của Bảng 2.5 minh hoạ giá trung bình của một ngôi nhà mới, tăng từ 3100£ năm 1963 lên 180000£ năm 2003. Có thực sự các ngôi nhà đắt lên 50 lần so với năm 1963 hay không? Câu trả lời là không khi chúng ta tính đến lạm phát đã làm tăng thu nhập và khả năng mua nhà.

Giá trị danh nghĩa được tính bằng giá ở thời điểm tính giá. **Giá trị thực tế** điều chỉnh lại giá trị danh nghĩa theo những biến động của mức giá.

Dòng thứ 2 của Bảng 2.5 minh hoạ chỉ số giá bán lẻ, sử dụng 2003 làm năm gốc. Lạm phát dẫn đến sự gia tăng RPI trong giai đoạn 1963 - 2003. Dòng thứ 3 trong Bảng 2.5 tính toán chỉ số giá nhà thực tế theo giá của năm 2003. Giá trị nhà là như nhau vào năm 2003 trong dòng đầu tiên và dòng cuối cùng.

Bảng 2.5 Giá nhà ở Liên hiệp Anh (giá trung bình của 1 ngôi nhà mới)

	1963	1983	2003
Giá nhà (1000 bảng)	3,1	32,9	180
RPI (2003 = 100)	7,69	47,6	100
Giá nhà thực tế	40,3	69,1	180

Nguồn: ONS, *Economic Trends.*

Để tính toán giá nhà thực tế vào năm 1963, bằng cách tính theo giá năm 2003, chúng ta lấy giá danh nghĩa 3100£ nhân với [(100)/(7,69)] ta có 40312£. Giá thực tế tăng từ 40312£ lên 180000£. Phần lớn mức tăng lên trong giá nhà danh nghĩa ở dòng đầu tiên trong bảng 2.5 là do lạm phát.

Giá tương đối hay thực tế

Sự khác biệt giữa các biến danh nghĩa và thực tế áp dụng cho tất cả các biến được đo lường bằng giá trị tiền tệ. Nó không áp dụng cho các đơn vị sản lượng, ví dụ như 4000 tấm thảm 1 năm, liên quan đến các số lượng vật chất. Bất kể tỷ lệ lạm phát như thế nào, 4000 tấm thảm là 4000 tấm thảm. Tuy nhiên chúng ta không biết 100£ là một lượng tiền lớn hay nhỏ chừng nào chúng ta chưa biết mức giá chung của các hàng hoá.

Bây giờ ta bàn đến bản thân các loại giá. Giá danh nghĩa của bạc tăng nhanh từ năm 1970. Để tính toán chỉ số giá thực tế của bạc, hãy chia giá danh nghĩa cho chỉ số giá bán lẻ và nhân với 100. Giá thực tế chỉ ra sự khan hiếm về kinh tế. Chúng cho thấy liệu giá của một mặt hàng có tăng nhanh hơn mức giá chung hay không. Như vậy, giá thực tế đôi khi được gọi là giá tương đối.

Hãy xem xét giá của TV trong 20 năm qua. Giá TV, tính bằng bảng, hầu như không thay đổi. RPI tăng nhanh. Giá thực tế của TV giảm xuống. Những cải tiến công nghệ làm giảm chi phí sản xuất TV. Vì giá thực tế giảm, rất nhiều hộ gia đình ngày nay đã có một vài chiếc TV. Rất dễ dàng nhầm lẫn nếu chúng ta phân tích trên cơ sở giá trị danh nghĩa của biến số.

Sức mua của tiền là một chỉ số về lượng hàng hóa mà 1£ có thể mua được.

Sức mua của tiền

Khi giá hàng hoá tăng lên, sức mua của tiền giảm xuống vì 1£ mua được ít hàng hoá hơn. Để phân biệt giữa các biến thực tế và biến danh nghĩa chúng ta nhận định rằng biến thực tế đo lường biến danh nghĩa như thể sức mua của tiền không đổi. Một cách khác để mô tả điều này là phân biệt biến danh nghĩa dưới giá hiện hành và biến thực tế dưới giá không đổi.

Hộp 2-1 Nhiều nhà triệu phú

1 triệu bảng theo giá của năm	1998	1978	1968	1948	1938
= triệu bảng theo giá năm 2000	2	4	11	22	43

Nguồn: ONS, Economic Trends; UN, Economic Surveys of Europe.

Cứ 500 người lớn ở Liên hiệp Anh có một triệu phú. Bảng trên cho thấy một triệu phú thời xưa có giá trị tài sản là bao nhiêu với giá của ngày nay. Trở thành một triệu phú trở nên dễ dàng hơn qua thời gian.

Hộp 2-2 Siêu lạm phát

Năm 1918, liên quân chiến thắng yêu cầu Đức phải bồi thường thiệt hại và trả lương hưu cho các lực lượng quân đội của liên quân tham gia chiến tranh. Năm 1922, kinh tế đổ vỡ, Đức từ chối bồi thường. Tháng 1 năm 1923 quân Pháp và Bỉ chiếm đóng các mỏ than Ruhr. Công nhân Đức bắt đầu một cuộc tổng đình công và chính phủ phải in tiền để trả lương cho 2 triệu công nhân.

Giá vượt ra khỏi tầm kiểm soát. Lạm phát hàng tháng tương đương 1 triệu % một năm. Tiền giấy trở nên vô giá trị vì sức mua của nó bị triệt tiêu.

Bảng 2.5 mô tả giá nhà thực tế đo lường theo giá năm 2000. Tất nhiên chúng ta cũng có thể sử dụng giá của năm 1960 để thay thế. Mặc dù mức giá thực tế cho nhà ở thường là khác nhau, nhưng chúng có cùng một mức độ tăng như dòng cuối cùng trong Bảng 2.5.

2.4 Đo lường sự thay đổi của các biến số kinh tế

Phần trăm thay đổi là thay đổi tuyệt đối chia cho trị số gốc và sau đó nhân với 100.

Tỷ lệ tăng trưởng là phần trăm thay đổi trong một thời kỳ (thường là 1 năm).

Trong suốt cuộc khủng hoảng BSE năm 1996, sản lượng thịt bò ở Liên hiệp Anh giảm từ 90 000 tấn vào tháng 1 xuống 50 000 tấn vào tháng 4. Mức thay đổi tuyệt đối là -40 000 tấn. Dấu âm cho thấy sự giảm xuống. Thay đổi phần trăm trong sản lượng thịt bò ở Anh là (100) x (-40 000)/(90 000) = -44%. Thay đổi tuyệt đối có đơn vị (ví dụ tấn) nhưng thay đổi tương đối là không có đơn vị. Số liệu thường được mô tả dưới dạng này.

Khi chúng ta nghiên cứu số liệu dưới dạng dãy số thời gian qua 1 khoảng thời gian dài ví dụ như 1 thập kỷ, chúng ta không chỉ muốn biết phần trăm thay đổi hay thay đổi tuyệt đối giữa thời điểm đầu tiên và thời điểm cuối cùng. Tăng trưởng âm cho thấy phần trăm giảm. Các nhà kinh tế thường sử dụng thuật ngữ tăng trưởng kinh tế để mô tả phần trăm thay đổi hàng năm về thu nhập quốc dân.

2.5 Các mô hình kinh tế

Bây giờ chúng ta xem xét 1 ví dụ về kinh tế học trong thực tế. Hệ thống tàu điện ngầm ở London luôn luôn chịu thua lỗ và cần trợ cấp từ chính phủ. Các chính sách khác nhau có thể giúp khắc phục điều này được không? Bạn cần phải đặt giá cho dịch vụ tàu điện để tăng doanh thu. Bạn phân tích vấn đề này như thế nào?

Để tổ chức cách suy luận của chúng ta hay xây dựng một mô hình, chúng ta cần đơn giản hoá thực tế, nhặt ra những nhân tố chủ chốt của vấn đề. Chúng ta bắt đầu với phương trình đơn giản:

Doanh thu = [giá vé] x [số lượng khách] (1)

Công ty tàu điện London có thể đặt giá vé, nhưng ảnh hưởng đến số lượng khách chỉ là ảnh hưởng thông qua giá vé đặt. (Các bến đỗ sạch sẽ hơn và dịch vụ tốt hơn cũng có thể ảnh hưởng, ở đây chúng ta bỏ qua những ảnh hưởng này).

Số lượng khách có thể phản ánh thói quen, sự thuận tiện và truyền thống, và có thể hoàn toàn không phản ứng với sự thay đổi giá vé. Nhà kinh tế không áp dụng cách nhìn nhận này. Khách hàng có thể đi lại bằng xe hơi, xe bus, taxi hoặc tàu điện. Quyết định về phương tiện đi lại sẽ phụ thuộc vào chi phí tương đối của mỗi phương tiện vận tải. Phương trình (1) đòi hỏi một lý thuyết hay một mô hình xác định số lượng khách. Chúng ta phải mô hình hoá cầu đối với dịch vụ vận tải bằng tàu điện.

Thứ nhất, giá vé tàu điện cũng có ảnh hưởng. Các yếu tố khác không đổi, giá vé cao hơn sẽ làm giảm số lượng cầu về đi lại bằng tàu điện. Thứ hai, nếu giá của các phương tiện khác như taxi, bus tăng lên sẽ làm cho số lượng khách đi lại bằng tàu điện tăng lên ở mỗi mức giá vé. Thứ ba, nếu hành khách có thu nhập cao hơn, họ có thể đáp ứng tốt hơn dịch vụ đi lại bằng tàu điện ở mỗi mức giá. Bây giờ chúng ta có mô hình đơn giản về số lượng khách đi lại bằng tàu điện:

Số lượng khách = f (giá vé tàu điện, giá vé taxi, giá xăng, giá vé xe bus, thu nhập của hành khách ...) (2)

Số lượng khách phụ thuộc hay là một hàm số của giá vé tàu điện, giá vé taxi, giá xăng dầu, giá vé xe bus, thu nhập và một số các yếu tố khác. Ký hiệu f(...) là ký hiệu cho "phụ thuộc vào các yếu tố trong ngoặc". Các dấu ... chỉ ra chúng ta bỏ qua một số các nhân tố có thể ảnh hưởng đến cầu để làm đơn giản cho phân tích của chúng ta. Cầu về đi lại bằng tàu điện có thể phụ thuộc vào thời tiết. Sẽ là không thuận tiện ở trên tàu điện khi trời nóng. Nếu mục đích của mô hình của chúng ta là nghiên cứu sự thay đổi hàng năm về số lượng khách đi tàu điện, chúng ta có thể bỏ qua yếu tố thời tiết, nếu điều kiện thời tiết là tương đối giống nhau qua các năm.

Thiết lập mô hình đòi hỏi chúng ta phải tìm kiếm tất cả các ảnh hưởng liên quan, và phải cân nhắc xem ảnh hưởng nào được đưa vào mô hình, ảnh hưởng nào có thể bỏ qua để trả lời cho câu hỏi đã được đặt ra. Kết hợp phương trình (1) và (2):

Doanh thu của dịch vụ tàu điện = giá vé tàu điện x số lượng khách
= giá vé tàu điện x f (giá vé tàu điện, giá vé taxi, giá xăng, giá vé xe bus, thu nhập của hành khách ...) (3)

Nó khá phức tạp. Bạn sẽ tổ chức lại phương pháp của mình. Đó là một phản ứng đúng. Các mô hình chẳng qua chỉ là các công cụ để đảm bảo cho chúng ta xem xét vấn đề một cách rõ ràng. Suy luận rõ ràng đòi hỏi sự đơn giản hoá. Thế giới thực quá phức tạp

nên chúng ta không thể xem xét tất cả mọi thứ cùng lúc. Tìm tòi để sử dụng các mô hình mang tính nghệ thuật nhiều hơn là khoa học. Nếu quá đơn giản hoá sẽ bỏ qua nhân tố cốt yếu của phân tích. Quá phức tạp chúng ta sẽ mất đi cảm giác tại sao câu trả lời lại là như vậy.

Đôi khi số liệu chỉ cho chúng ta biết nhân tố nào là cốt yếu, nhân tố nào là không. Cũng đôi khi, như với giá vé tàu điện, hiểu được các nhân tố tác động là chưa đủ. Chúng ta cần lượng hoá chúng. Vì cả hai lý do đó, chúng ta chuyển sang sự tác động tương hỗ giữa các mô hình kinh tế và các số liệu kinh tế.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

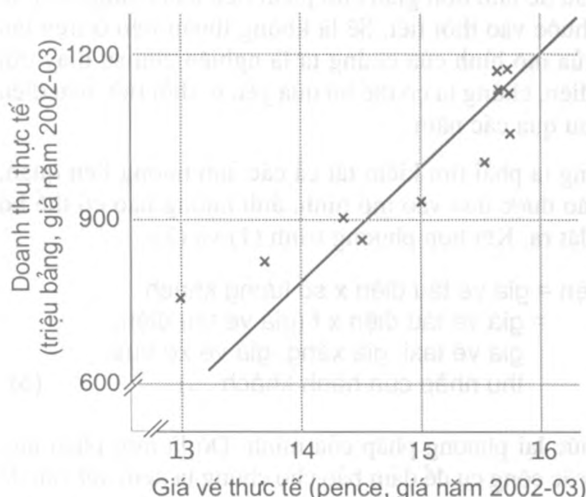
2.6 Mô hình và số liệu

Phương trình (3) là mô hình của chúng ta về các nhân tố quyết định đến doanh thu của dịch vụ tàu điện. Giá vé cao hơn sẽ làm tăng doanh thu trên đầu người, nhưng làm giảm số lượng hành khách. Lý thuyết không thể cho chúng ta biết yếu tố nào trội hơn. Tồn tại một vấn đề thực nghiệm ở đây là bao nhiêu hành khách sẽ từ bỏ dịch vụ tàu điện khi giá vé tăng lên.

Bằng chứng thực nghiệm

Chúng ta cần một số nghiên cứu thực nghiệm để đưa ra những kết luận. Khoa học thực nghiệm, bao gồm các bộ môn vật lý và hoá học, tiến hành các thí nghiệm trong điều kiện kiểm soát trong phòng thí nghiệm, mỗi lần thay đổi một yếu tố và giữ các yếu tố khác không thay đổi. Giống như thiên văn học, kinh tế học về cơ bản là khoa học phi thực nghiệm. Các nhà thiên văn học không thể tạm ngừng chuyển động của hành tinh để xem xét mối quan hệ giữa trái đất và mặt trời một cách độc lập; các nhà kinh tế học không thể tạm ngừng các quy luật kinh tế để thực hiện các thí nghiệm trong điều kiện kiểm soát.

Hình 2.2 **Giá vé tàu điện và doanh thu 1989 - 2000**



Tất cả các nghiên cứu thực nghiệm trong kinh tế học đều phải liên quan đến số liệu được thu thập qua các thời kỳ mà trong đó các yếu tố đều đồng thời thay đổi. Vấn đề đặt ra là làm như thế nào để tách biệt được các ảnh hưởng riêng rẽ đối với hành vi quan sát. Chúng ta thực hiện điều này qua 2 giai đoạn. Thứ nhất, chúng ta xem xét mối quan hệ phụ thuộc giữa doanh thu và giá vé, bỏ qua khả năng các yếu tố khác cũng thay đổi. Sau đó, chúng ta chỉ ra cách các nhà kinh tế xem xét vấn đề phức tạp hơn khi mà sự thay đổi của các yếu tố khác cũng được đưa vào trong phân tích.

Bảng 2.6 biểu thị số liệu về giá vé và số hành khách đi tàu điện. Khi số liệu hàng năm được đo lường gối đầu qua các năm theo lịch - ví dụ từ tháng 4 năm 1989 đến tháng 3 năm 1990 - chúng ta minh hoạ năm đó bằng 1989/90. Cột (1) chỉ ra giá vé thực tế trên 1 km hành khách, cột (2) minh hoạ cầu về dịch vụ tàu điện, tính bằng tỷ km hành khách một năm, và cột (3) minh hoạ doanh thu thực tế.

Bảng 2.6 Dịch vụ tàu điện 1992/93 - 2002/03

	(1) Giá vé thực tế (pence giá năm 02/03)	(2) Số chuyến đi (tỷ km hành khách)	(3) Doanh thu thực tế (triệu bảng giá 02/03)
1992/93	13,0	5758	751
1993/94	13,7	5814	799
1994/95	14,5	6051	877
1995/96	14,3	6337	906
1996/97	15,0	6153	922
1997/98	15,5	6479	1006
1998/99	15,8	6716	1059
1999/00	15,8	7171	1131
2000/01	15,7	7470	1172
2002/02	15,8	7451	1176
2002/03	15,7	7367	1138

Nguồn: Transport for London.

Để thuận tiện cho phân tích chúng ta minh hoạ các số liệu trong bảng 2.6 bằng một đồ thị điểm như hình 2.2. Trục tung đo lường cột (3) trong bảng, doanh thu thực tế. Trục hoành minh hoạ cột (1), giá vé thực tế trên 1 km hành khách. Doanh thu thực tế bằng giá vé thực tế nhân với số km hành khách.

Những năm có doanh thu thực tế thấp nhất là những năm có giá vé thực tế là thấp nhất. Tuy nhiên, ảnh hưởng của giá vé thực tế thay đổi không phải là toàn bộ ảnh hưởng. Các yếu tố khác không đổi, giá vé cao hơn sẽ làm giảm số lượng hành khách. Trên thực tế, cột (2) cho thấy rằng số lượng sử dụng dịch vụ tàu điện tăng lên khi giá vé cao hơn. Số lượng hành khách tăng khá nhanh. Chúng ta sẽ giải đáp vấn đề hóc búa này trong mục 2.8.

2.7 Các đồ thị điểm, đường và phương trình

Đồ thị điểm vẽ các điểm ứng với các cặp trị số của hai biến được khảo sát.

Nếu chúng ta vẽ một đường thẳng hoặc một đường cong qua tất cả các điểm này, điều này cho thấy (không chứng minh) mối quan hệ giữa 2 biến. Nếu minh hoạ các điểm này, chúng không nằm trên các đường thẳng hoặc đường cong đó, điều này cho thấy (không chứng minh) không có mối quan hệ giữa 2 biến. Chỉ khi kinh tế học là một môn khoa học thực nghiệm, trong đó chúng ta có thể tiến hành các thí nghiệm được kiểm soát để đảm bảo tất cả các yếu tố khác không đổi, chúng ta mới phân tích được các đồ thị điểm một cách chính xác. Tuy vậy, chúng thường cung cấp những chứng cứ hữu ích.

Xây dựng các đường thẳng liên tục qua các đồ thị điểm

Trong hình 2.2 chúng ta có thể vẽ một đường thẳng đi qua các điểm được minh hoạ trên hình. Đường thẳng này cho thấy mối quan hệ trung bình giữa giá vé và doanh thu trong giai đoạn 1992/93 đến 2002/03. Chúng ta cũng có thể lượng hoá mối quan hệ trung bình giữa giá vé và mức độ sử dụng (số chuyến đi).

Kinh tế lượng sử dụng thống kê toán để đo lường các mối quan hệ về số liệu kinh tế.

Từ các điểm cụ thể, chúng ta sẽ xây dựng đường thẳng đó như thế nào, chắc chắn nó sẽ không đi qua tất cả các điểm được minh hoạ. Các chi tiết cụ thể không đề cập ở đây, nhưng ý tưởng là khá đơn giản. Sau khi vẽ tất cả các điểm mô tả số liệu thu thập được, máy tính đưa ra một đường thẳng sao cho giảm thiểu được sự phân tán của các điểm xung quanh đường thẳng đó.

Sau một thời gian thực hành, tất cả mọi người đều có thể sử dụng đồ thị không gian 2 chiều như hình 2.2. Một số khác thậm chí có thể vẽ đồ thị trong không gian 3 chiều. Máy tính có thể xây dựng trong không gian 10 hay 20 chiều mặc dù chúng ta không thể hình dung về hình dạng của nó.

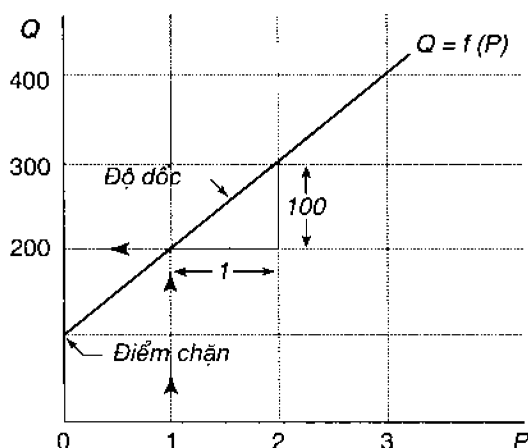
Điều này cho phép giải quyết vấn đề duy trì các yếu tố khác không thay đổi. Máy tính biểu diễn giá vé tàu điện trên 1 trục và giá vé xe bus trên 1 trục khác, giá xăng trên trục thứ 3, thu nhập của khách hàng trên trục thứ 4, và doanh thu trên trục thứ 5, minh hoạ tất cả các biến này cùng một lúc và xác định mối quan hệ trung bình giữa doanh thu và từng yếu tố ảnh hưởng khi chúng được xem xét một cách đồng thời. Về mặt khái niệm, nó đơn giản là một sự mở rộng cách vẽ các đường thẳng qua các đồ thị điểm rời rạc.

Bằng việc tách biệt các ảnh hưởng riêng rẽ từ số liệu thu thập được khi nhiều yếu tố khác nhau cùng thay đổi, các nhà kinh tế lượng tiến hành nghiên cứu thực nghiệm mặc dù kinh tế học không phải là môn khoa học thực nghiệm như vật lý. Mặc dù các chương sau đưa ra kết quả của nghiên cứu kinh tế lượng, nhưng trong các phân tích lý thuyết chúng ta sẽ không sử dụng những gì phức tạp hơn các đồ thị không gian 2 chiều.

Đọc các đồ thị

Bạn cần phải có khả năng đọc một đồ thị và hiểu chúng có ý nghĩa gì. Hình 2.3 chỉ ra một mối quan hệ lý thuyết giữa 2 biến số: P ký hiệu cho giá và Q ký hiệu cho số lượng. Đồ thị minh hoạ Q = f(P). Số lượng Q là một hàm số của giá P. Biết các trị số của P chúng ta có thể biết các trị số tương ứng của Q. Chúng ta cần biết các trị số của P để đưa ra nhận định về Q. Trên hình 2.3 Q là một hàm đồng biến. Trị số cao hơn của P dẫn đến trị số cao hơn của Q.

Hình 2.3 **Sự phụ thuộc tuyến tính đồng biến**



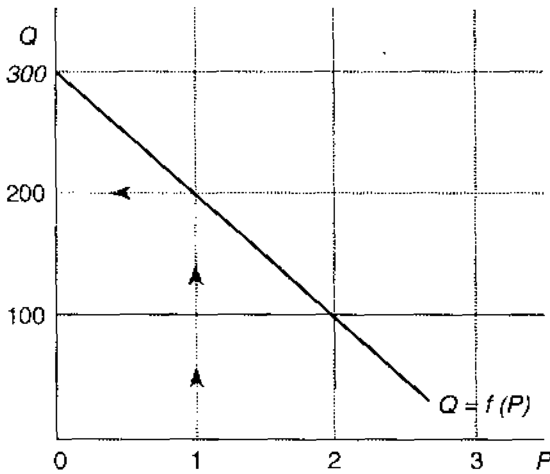
Như trong Hình 2.3, khi hàm này là 1 đường thẳng, chỉ cần 2 thông tin để phác hoạ toàn bộ quan hệ giữa Q và P. Chúng ta cần hệ số chặn và hệ số góc. Hệ số chặn là độ cao của đường thẳng này khi biến số trên trục hoành bằng 0. Trong Hình 2.3 hệ số chặn là 100, là giá trị của Q khi P = 0.

Có rất nhiều đường thẳng khác nhau đi qua điểm Q = 100 và P = 0. Thuộc tính khác là hệ số góc của đường thẳng này, nó đo lường độ dốc. Hệ số góc cho chúng ta biết Q (biến số trên trục tung) thay đổi bao nhiêu khi giá P (biến số trên trục hoành) tăng lên 1 đơn vị. Trong Hình 2.3, hệ số góc là 100. Theo định nghĩa độ dốc của 1 đường thẳng là 1 hằng số. Q tăng thêm 100 khi chúng ta thay đổi giá từ 1 lên 2, từ 2 lên 3 hay từ 3 lên 4.

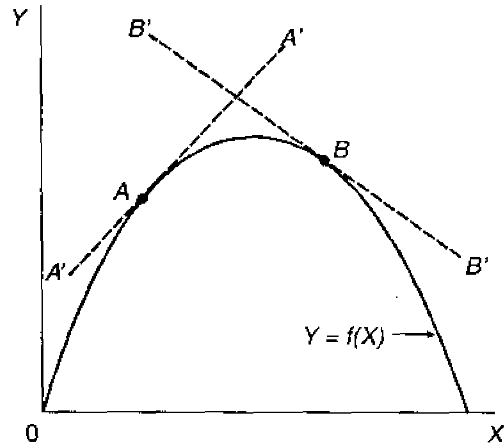
Hình 2.3 chỉ ra mối quan hệ đồng biến giữa Q và P. Khi giá trị của P tăng lên sẽ làm cho Q tăng lên. Đường thẳng này có độ dốc dương. Hình 2.4 minh hoạ trường hợp Q là 1 hàm nghịch biến của P. Giá trị của P tăng lên sẽ làm Q giảm xuống. Đường như vậy có độ dốc âm.

Các quan hệ kinh tế không nhất thiết là các đường thẳng hay các mối quan hệ tuyến tính. Hình 2.5 minh hoạ một mối quan hệ phi tuyến tính giữa 2 biến số Y và X. Độ dốc của đường này thay đổi. Mỗi khi ta tăng X 1 đơn vị ta có những mức độ tăng lên hay giảm xuống khác nhau của Y. Hãy xem xét mối quan hệ giữa thuế suất thuế thu nhập X và doanh thu thuế thu nhập Y. Khi thuế suất bằng 0, không có doanh thu thuế. Khi thuế suất là 100% không cá nhân nào muốn làm việc và doanh thu thuế thu được cũng bằng 0. Bắt đầu từ thuế suất bằng 0, khi thuế suất tăng lên ban đầu sẽ làm tăng doanh thu thuế. Tới một tỷ lệ thuế suất nhất định, việc thuế suất tiếp tục tăng lên sẽ làm giảm doanh thu thuế, và doanh thu thuế sẽ bằng 0 khi thuế suất là 100%. Các đồ thị minh hoạ bản chất của các vấn đề thực tế.

Hình 2.4 Sự phụ thuộc tuyến tính nghịch biến

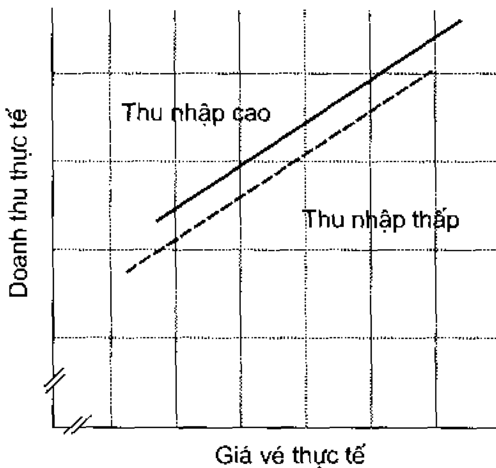


Hình 2.5 Sự phụ thuộc phi tuyến tính



2.8 Cách tiếp cận khác đối với "các yếu tố khác không đổi"

Hình 2.6 Các yếu tố khác không đổi



Một đồ thị có thể hỗ trợ Công ty tàu điện London nghiên cứu về giá vé. Ngoài giá vé ra, yếu tố quyết định chính đối với số hành khách sử dụng tàu điện có thể là thu nhập mà hành khách dành để chi tiêu. Trong giai đoạn 1992/93 và 2002/03 thu nhập quốc dân của Anh được điều chỉnh theo lạm phát đã tăng nhanh vào những năm 1990 và chậm dần sau năm 2000.

Xem lại Bảng 2.6. Ngay cả khi giá vé tàu điện cố định, thu nhập tăng lên cũng dẫn đến lượng sử dụng tàu điện tăng và làm tăng doanh thu của dịch vụ tàu điện vào những năm 1990 và tốc độ tăng trưởng của doanh thu này chậm dần khi thu nhập tăng trưởng chậm sau năm 2000.

Khi chúng ta tính đến những biến động cả về giá vé và thu nhập của hành khách thì phân tích của chúng ta trở lên có ý nghĩa hơn. Hãy tưởng tượng ra 2 giai đoạn, một là khi thu nhập thấp và một là khi thu nhập ở mức cao. Hình 2.6 minh hoạ mối quan hệ giữa giá vé và doanh thu trong từng giai đoạn đó. Đường nét đứt tương ứng với mức thu nhập thấp và như vậy cầu đối với đi lại bằng tàu điện ở mức thấp. Đường nét liền minh hoạ cầu ở mức cao hơn tại mỗi mức giá vé.

Trong giai đoạn 1992/93 - 2002/03 chúng ta dịch chuyển từ điểm dưới cùng của đường nét đứt tới điểm trên cùng của đường nét liền. Doanh thu tăng lên không chỉ đơn thuần là do giá vé tăng mà còn do thu nhập tăng lên. Tương tự, việc áp dụng phí ùn tắc do sử dụng ôtô ở London cũng sẽ làm tăng cầu đối với đi lại bằng tàu điện tại mỗi mức giá vé và thu nhập nhất định.

Các yếu tố khác không đổi là một công cụ để xem xét mối quan hệ giữa 2 biến số nhưng vẫn duy trì sự ảnh hưởng của các biến số khác.

Các trục của Hình 2.6 hỗ trợ chúng ta trong việc nghiên cứu mối quan hệ giữa giá vé và doanh thu. Khi các yếu tố khác không đổi, giá vé tăng sẽ làm doanh thu tăng lên, chúng ta trượt dọc theo đường thẳng dốc lên đó. Khi một trong các yếu tố này (như thu nhập hay phí ùn tắc) thay đổi, chúng ta minh họa sự thay đổi này bằng sự dịch chuyển của đường thẳng đó. Cho đến đây chúng ta có thể sử dụng các đồ thị 2 chiều mà không bỏ qua các yếu tố ảnh hưởng khác. Khi các yếu tố không được biểu diễn trên các trục thay đổi, thì các đường thẳng (hay đường cong) sẽ dịch chuyển.

2.9 Các lý thuyết và minh chứng

Các nhà kinh tế phân tích một vấn đề theo 3 giai đoạn. Thứ nhất, một hiện tượng được quan sát và vấn đề được hình thành. Bằng việc suy luận chỉ dựa trên lý thuyết thuần tuý hoặc bằng sự nghiên cứu số liệu thực tế, chúng ta nhận định giá vé có quan hệ với doanh thu của dịch vụ tàu điện. Chúng ta muốn tìm hiểu đó là quan hệ gì và tại sao nó tồn tại.

Thứ hai, chúng ta xây dựng một lý thuyết hoặc một mô hình để nắm bắt bản chất của hiện tượng. Qua việc nghiên cứu thu nhập và quyết định lựa chọn phương tiện đi lại, chúng ta chỉ ra các yếu tố liên quan đến số người sử dụng tàu điện ngầm và doanh thu của ngành này.

Thứ ba, chúng ta kiểm nghiệm các dự đoán của lý thuyết thông qua các số liệu kinh tế tương ứng của nó. Việc nghiên cứu số liệu bằng phương pháp kinh tế lượng có thể lượng hoá các nhân tố mà mô hình đưa ra. Tính trung bình, chúng ta có thể thấy chúng có thay đổi theo hướng mà mô hình đưa ra hay không. Trên thực tế bằng việc sử dụng kiểm định kinh tế lượng chúng ta có thể loại bỏ một số nhân tố ra khỏi mô hình nếu như sự ảnh hưởng của chúng là không quan trọng và việc loại bỏ chúng làm cho mô hình trở nên đơn giản hơn.

Nếu giữa lý thuyết và số liệu thực tế có sự tương thích, chúng ta không thể bác bỏ lý thuyết. Nếu mô hình bị bác bỏ chúng ta phải bắt đầu từ giai đoạn đầu tiên. Nếu mô hình không bị số liệu bác bỏ, điều đó cũng không đảm bảo chúng ta đã tìm được một mô hình chính xác. Có thể có một mô hình tốt hơn khác với mô hình của chúng ta nhưng cũng phù hợp với số liệu thực tế. Vì thời gian trôi đi, chúng ta cần cập nhật những số liệu thực tế mới. Chúng ta cũng có thể sử dụng số liệu từ các quốc gia khác. Nếu mô hình càng được kiểm chứng với nhiều số liệu và vẫn không bị bác bỏ thì độ tin cậy của mô hình càng cao trong việc đưa ra sự giải thích chính xác cho hành vi đang nghiên cứu. Những mối quan hệ mà chúng ta hoàn toàn tin tưởng đôi khi được gọi là các quy luật kinh tế.

2.10 Những phê phán phổ biến về kinh tế học và các nhà kinh tế

Chương này đã giới thiệu những công cụ của nhà kinh tế. Bạn có thể còn một số nghi ngại về các công cụ đó. Chúng ta kết thúc chương này bằng việc nói đến một số các phê phán phổ biến về kinh tế học và các nhà kinh tế.

Hộp 2-3 **Quan điểm của Becker: Vận dụng các công cụ của nhà kinh tế**

Hầu hết mọi người đều chấp nhận cách phân tích kinh tế về thị trường - xem xét các động cơ ảnh hưởng tới phân bổ nguồn lực như thế nào - giúp chúng ta hiểu về những hiện tượng như lạm phát hay thất nghiệp. Các công cụ tương tự có thể được áp dụng để xem xét những hành vi xã hội khác không? Như tội phạm? Như hôn nhân? Như sử dụng ma tuý?

Vì các phân tích kinh tế giả định rằng mọi người đều xuất phát từ động cơ lợi ích cá nhân, hơn là quan tâm tới lợi ích của những người khác, một số nhà kinh tế học nghi ngờ việc vận dụng kinh tế học để giải quyết những vấn đề xã hội. Trong khi đó, những nhà kinh tế học khác thì không nghi ngại về điều này. Năm 1992 nhà kinh tế học Gary Becker ở Chicago được trao giải thưởng Nobel Kinh tế về việc vận dụng lô gíc kinh tế trong việc xem xét các loại hành vi của con người. Một số ví dụ mà Becker đưa ra như sau:

Hôn nhân và ly hôn

"Phòng xử án không phải là nơi tốt để đưa ra những phán quyết về các tình huống cụ thể của từng cuộc hôn nhân hay quan hệ khác. Chúng ta nên thay thế phán quyết của toà án bằng các hợp đồng hôn nhân mà trong đó chỉ ra những quy định về tài chính, trách nhiệm với con cái, hay những quy định khác khi xảy ra ly hôn. Các hợp đồng hôn nhân sẽ trở nên thông dụng nếu chúng ta đưa ra những chế tài trong trường hợp hợp đồng không có hiệu lực".

Ma tuý

Việc cấm rượu đã sinh ra tên trùm găngxtơ Al Capone ở Mỹ nhưng lại thất bại trong việc ngăn chặn sử dụng rượu. Kết cục của việc cấm đoán này là sự thú nhận rằng Mỹ đã thất bại trong việc cấm rượu. Giải pháp của Becker đối với ma tuý là tương tự - luật hoá, tăng doanh thu thuế của chính phủ, bảo vệ lớp người vị thành niên, huỷ bỏ độc quyền buôn bán ma túy của bọn tội phạm có tổ chức.

Những đề xuất của Becker có một số đóng góp. Ví dụ, năm 2001 cảnh sát Brixton nhận được mệnh lệnh không bắt những người hút cannabis ở nơi công cộng, một phần của chính sách này là nhằm chuyển sang tập trung vào những loại ma tuý nặng như cocaine và heroin. Vào năm 2000 lượng cannabis bị tịch thu ở Anh chỉ chiếm một nửa so với năm 1997. Khi nguồn cung tăng lên, giá giảm nhanh chóng.

Một số người cho rằng sự khoan dung đối với ma tuý nhẹ sẽ dẫn đến sự hợp pháp hóa và làm cho doanh thu thuế tăng lên đối với loại ma túy này. Với lượng tiêu dùng hàng năm 1500 tấn ở Anh, thuế tiêu dùng là 3£/1gram sẽ làm tăng doanh thu thuế lên 5 tỷ bảng một năm. Ở những nền kinh tế lớn hơn, lợi nhuận sẽ lớn hơn. Đồng thời làm giảm 1,4 tỷ bảng chi phí cho việc chống ma tuý và 1,5 tỷ bảng (ước tính) chi phí của các hoạt động tội phạm liên quan đến ma tuý.

Nguồn: G.S. Becker và G.N. Becker, The Economics of Life, McGraw - Hill, 1997; The Observer, 8 July 2001.

Không có sự thống nhất hoàn toàn giữa các nhà kinh tế

Chúng ta cần phân biệt kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc. Ngay cả khi tất cả các nhà kinh tế đồng ý trên phương diện kinh tế học thực chứng về cách thức vận hành của nền kinh tế, thì vẫn tồn tại những sự bất đồng lớn trên phương diện các đề xuất chuẩn tắc trên cơ sở những nhận định khác nhau về giá trị. Nhiều bất đồng giữa các nhà kinh tế học xảy ra vì vấn đề này.

Có rất nhiều sự bất đồng về kinh tế học thực chứng. Kinh tế học không phải là môn khoa học thực nghiệm. Thực sự tốn kém khi khiến một nửa dân số mất việc chỉ để tìm hiểu cách thức hoạt động của nền kinh tế. Thiếu những thực nghiệm có thể kiểm soát được, chúng ta phải phân biệt những ảnh hưởng khác nhau trong dữ liệu quá khứ để khắc phục vấn đề các yếu tố khác không đổi. Sử dụng dữ liệu qua các năm có thể khắc phục điều đó dễ dàng hơn nhưng lại nảy sinh một vấn đề mới. Vì quan điểm và thể chế luôn thay đổi, số liệu qua các năm có thể không còn phù hợp với hành vi hiện tại. Mặc dù tồn tại các khó khăn đó nhưng chúng ta sẽ thực hiện những điều tốt nhất có thể.

Cuối cùng, thật sai lầm khi cho rằng không có những bất đồng lớn nào giữa những nhà vật lý hoặc các bác sĩ hay các kĩ sư. Hầu hết mọi người không có ý định biết nhiều về vật lý; mọi người muốn biết đôi chút về những vấn đề mà những nhà kinh tế học nghiên cứu.

Các mô hình kinh tế là khá đơn giản và ít thực tế

Một mô hình là sự đơn giản hoá thực tế để giúp chúng ta tìm hiểu thực tế rõ ràng hơn. Một mô hình tốt là một mô hình đơn giản nhưng không làm sai lệch thực tế quá nhiều. Nó tập trung vào những đặc điểm chính của vấn đề. Việc kiểm nghiệm một mô hình tốt không phải là kiểm nghiệm xem nó đơn giản như thế nào, mà là kiểm nghiệm khả năng giải thích của nó đối với những hành vi được quan sát.

Đôi khi chúng ta sử dụng một mô hình đơn giản trong một thời gian dài. Bạn sẽ thấy những ví dụ trong những chương sau. Trong những trường hợp khác, hành vi mà chúng ta nghiên cứu là phức tạp và một mô hình đơn giản có thể không hiệu quả. Một mô hình thực tế hơn sẽ vượt qua phạm vi nghiên cứu của cuốn sách này. Chúng tôi sẽ giới thiệu một mô hình đơn giản để hướng dẫn bạn bước đầu xem xét những yếu tố cốt yếu của vấn đề.

Con người không vụ lợi giống như những nhà kinh tế giả định

Những nhà kinh tế học cho rằng tất cả những hiện tượng nghiên cứu, ví dụ như đi bằng xe buýt hay đi bằng tàu điện ngầm, được chi phối chủ yếu bởi những động cơ kinh tế. Điều này không có nghĩa là những động cơ kinh tế là tất cả vấn đề.

Một chiến dịch quảng cáo thành công của dịch vụ tàu điện ngầm sẽ thay đổi số người sử dụng dịch vụ này. Một thay đổi trong thái độ xã hội cũng có ảnh hưởng tương tự: đi tàu điện là văn minh hơn. Kiến thức về chính trị, xã hội học và tâm lý học là cần thiết để mô tả toàn diện hơn về hành vi con người. Có nhiều yếu tố mà những nhà kinh tế học xếp vào nhóm "các yếu tố khác không đổi". Kinh tế học nhấn mạnh ảnh hưởng của các động cơ kinh tế. Các thái độ xã hội thay đổi chậm và vì nhiều lý do chúng được coi là không đổi. Tuy nhiên, nếu một nhà kinh tế học phát hiện ra một sự thay đổi quan trọng trong thái độ xã hội, nó sẽ dễ dàng được đưa vào phân tích.

Các hành động của con người không thể được coi là các quy luật khoa học

Các nhà vật lý cho rằng các phân tử riêng biệt di chuyển một cách ngẫu nhiên nhưng chúng ta có thể xây dựng và kiểm nghiệm các lý thuyết dựa trên hành vi thông thường hay có hệ thống của chúng. Các nhà kinh tế cũng sử dụng quan điểm đó đối với con người. Chúng ta sẽ không giải thích được các hành động bột phát hay chỉ vì bạn bực bội suốt ngày. Tuy nhiên, những khác biệt ngẫu nhiên trong hành vi có xu hướng loại trừ lẫn nhau khi lấy trung bình. Chúng ta có thể mô tả hành vi thông thường một cách chắc chắn hơn.

Nếu hành vi cho thấy các xu hướng không có tính hệ thống - các xu hướng khi làm cùng một việc ở cùng một tình huống - thì chẳng phải bàn nhiều. Quá khứ không phải là chỉ dẫn cho tương lai. Tất cả các quyết định là quyết định một lần. Quan điểm này không những là không có tác dụng mà nó cũng không được hỗ trợ bởi số liệu. Các lý thuyết kinh tế tồn tại là nhờ có sự phù hợp, tương thích với số liệu. Hành vi con người càng ngẫu nhiên thì các yếu tố mà chúng ta sử dụng để xây dựng lý thuyết và đưa ra dự báo càng ít tính hệ thống. Nhận định một vài điều về hành vi vẫn tốt hơn là không nói gì cả.

TÓM TẮT

- Có sự tương hỗ qua lại một cách liên tục giữa mô hình và số liệu trong nghiên cứu các mối quan hệ kinh tế. Một mô hình là việc đơn giản hoá thực tế để tổ chức cách thức nghiên cứu một vấn đề.

- **Số liệu** và thực tế là rất quan trọng vì hai lý do. Chúng cho thấy các mối quan hệ mà chúng ta nên tập trung vào để giải thích và chúng cho phép chúng ta kiểm nghiệm những giả thuyết và định lượng các tác động của chúng.
- Các bảng biểu thể hiện số liệu theo một mẫu dễ hiểu. **Số liệu theo dãy số** thời gian là các giá trị của một biến nhất định tại các thời điểm khác nhau. **Số liệu chéo** cho biết các giá trị khác nhau của cùng một biến giữa những cá nhân khác nhau tại cùng một thời điểm.
- **Các chỉ số** mô tả số liệu tương đối so với giá trị gốc.
- Rất nhiều chỉ số đề cập đến giá trị trung bình của nhiều biến. **Chỉ số giá bán lẻ** tổng kết những biến động về giá cả của tất cả các loại hàng hoá mà các hộ gia đình mua. Nó sử dụng trọng số của giá của mỗi loại hàng hoá theo mức độ quan trọng của hàng hoá đó trong ngân sách của một hộ gia đình điển hình.
- Phần trăm thay đổi hàng năm trong chỉ số giá bán lẻ là thước đo lạm phát nói chung, giá cả biến động theo tỷ lệ đó.
- **Các biến số giá danh nghĩa** hay hiện hành thể hiện giá trị theo thời giá khi biến số đó được đo lường. **Các biến số giá thực tế hay cố định** điều chỉnh các biến danh nghĩa theo sự thay đổi của mức giá chung. Chúng là thước đo đã được điều chỉnh theo lạm phát.
- **Đồ thị điểm** minh hoạ mối quan hệ giữa hai biến được biểu diễn trên đồ thị. Khi xây dựng một đường thẳng qua các điểm đó chúng ta có được mối quan hệ trung bình giữa hai biến. **Kinh tế lượng** sử dụng máy tính để xây dựng mối quan hệ trung bình giữa nhiều biến cùng một lúc. Về nguyên tắc, điều này cho phép chúng ta lảng tránh vấn đề **"các yếu tố khác không đổi"**, mà làm thể hiện trong không gian hai chiều.
- Các đồ thị phân tích rất hữu dụng trong xây dựng mô hình. Chúng chỉ ra mối quan hệ giữa hai biến trong điều kiện các yếu tố khác không đổi. Nếu chúng ta muốn thay đổi một trong số các yếu tố này, chúng ta phải dịch chuyển đường thẳng hoặc đường cong đã được minh hoạ trên đồ thị.
- Để nắm bắt được nền kinh tế hoạt động như thế nào chúng ta cần cả lý thuyết và thực tế. Chúng ta cần lý thuyết để biết nên tìm kiếm số liệu thực tế nào: có rất nhiều số liệu thực tế nhưng chỉ có một số các dữ kiện thực tế cho chúng ta câu trả lời chính xác. Thực tế không có lý thuyết thì vô ích nhưng lý thuyết không có thực tế là nhận định không có cơ sở. Chúng ta cần cả hai.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 Cơ quan cảnh sát muốn nghiên cứu xem mức độ phạm tội có bị ảnh hưởng bởi tỉ lệ thất nghiệp hay không. (a) Chúng ta sẽ kiểm nghiệm giả thuyết này như thế nào? Cần số liệu gì? (b) Đâu là "các yếu tố khác không đổi" mà bạn phải lưu ý?

2 Sử dụng dữ liệu trong Bảng 2.5 để vẽ đồ thị điểm biểu thị mối quan hệ giữa giá nhà danh nghĩa và chỉ số giá bán lẻ. Đó là đồ thị minh hoạ số liệu theo dãy số thời gian hay số liệu chéo?

3 Bảng sau biểu thị mức chi tiêu và thu nhập của các hộ gia đình, đơn vị là tỷ bảng theo mức giá năm 1995. (a) Vẽ đồ thị điểm với mức chi tiêu trên trục tung và thu nhập trên trục hoành. (b) Vẽ một đường thẳng qua các điểm đó. (c) Giữa mức chi tiêu và thu nhập có quan hệ với nhau không?

Nước Anh	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Thu nhập	476	482	495	505	525	539	500	567
Tiêu dùng	434	447	454	471	489	509	530	548

4 Bảng sau biểu thị tỉ lệ thất nghiệp tại thủ đô và các vùng còn lại của đất nước. Một phần ba dân số sống tại thủ đô. Xây dựng chỉ số thất nghiệp quốc gia, coi năm 2000 là 100. Bạn sử dụng trọng số nào cho hai tỉ lệ thất nghiệp này? Tại sao?

Tỷ lệ thất nghiệp(%)	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Thủ đô	7	6	5	4	6	5	4	4
Các vùng khác	10	9	8	8	9	8	8	7

5 Vẽ đồ thị điểm với biến Y trên trục tung, biến X trên trục hoành. Giữa X và Y có mối quan hệ đồng biến hay nghịch biến? Nên vẽ đường thẳng hay đường cong qua các điểm này?

Y	40	33	29	56	81	19	20
X	5	7	9	3	1	11	10

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các khẳng định sau là sai? (a) Mục đích của lý thuyết là để chúng ta bỏ qua thực tế. (b) Kinh tế học không phải là một môn khoa học vì nó không thể tiến hành các thí nghiệm trong điều kiện có thể kiểm soát. (c) Con người có cảm xúc và hành động bột phát. Sẽ là sai lầm nếu biến các hành động của con người thành quy luật khoa học.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 681.



Online *Learning Centre* with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách “Bài tập Kinh tế học” bán kèm theo.

Chương 3

Cầu, cung và thị trường

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Quan điểm về thị trường.**
2. **Đường cầu và đường cung.**
3. **Mức giá và sản lượng cân bằng.**
4. **Sự điều chỉnh giá cả điều hoà cầu và cung trên thị trường như thế nào.**
5. **Những yếu tố làm dịch chuyển đường cung và đường cầu.**
6. **Thị trường tự do và thị trường có kiểm soát giá cả.**
7. **Làm thế nào thị trường trả lời các câu hỏi: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai.**

Xã hội phải tìm được cách nào đó để ra quyết định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai. Nền kinh tế hiện đại tin tưởng mạnh mẽ vào thị trường và giá cả để phân bổ các nguồn lực vào những mục đích khác nhau. Sự ảnh hưởng lẫn nhau giữa cầu (hành vi của những người mua) và cung (hành vi của những người bán) xác định sản lượng hàng hoá được sản xuất ra và mức giá để mua và bán hàng hoá đó.

3.1 Thị trường

Thị trường là sự dàn xếp giữa người bán và người mua trong trao đổi hàng hoá và dịch vụ.

Những cửa hàng và quầy rau quả đưa người bán và người mua lại gần nhau. Thị trường cổ phiếu lại sử dụng những người trung gian (những người môi giới cổ phiếu) để đại diện cho khách hàng trong các giao dịch. Thương mại điện tử được tiến hành trên mạng internet. Trong những siêu thị, những người bán đặt giá và để khách hàng chọn có mua hay không. Những cuộc bán đấu giá đồ cổ khiến những người mua đặt giá cạnh tranh nhau trong khi những người bán chỉ giữ vai trò bị động.

Mặc dù biểu hiện bên ngoài là khác nhau, những thị trường đó thực hiện cùng một chức năng kinh tế. Chúng xác định giá cả để đảm bảo rằng sản lượng người ta muốn

mua bằng với sản lượng người ta muốn bán. Giá cả và sản lượng không thể xem xét tách rời nhau. Khi cố định giá của loại xe Bentley gấp 20 lần giá của Fiat, thị trường ôtô đảm bảo rằng mức sản xuất và bán loại xe Fiat sẽ lớn hơn rất nhiều mức sản xuất và bán loại xe Bentley. Những mức giá đó hướng dẫn xã hội trong việc chọn xem nên sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai.

Để hiểu quá trình đó đầy đủ hơn, chúng ta cần xây dựng mô hình cho một thị trường điển hình. Những thành phần đó là cầu (hành vi của những người mua) và cung (hành vi của những người bán). Từ đó chúng ta có thể biết được chúng tác động qua lại với nhau như thế nào để xem cách thức thị trường hoạt động.

3.2 Cầu, cung và sự cân bằng

Cầu là số lượng hàng hoá mà người mua muốn mua tại mỗi mức giá chấp nhận được.

Cầu không phải là một mức sản lượng cụ thể, ví dụ như 6 thanh sôcôla, mà là sự mô tả đầy đủ của tất cả các mức sản lượng sôcôla mà người mua muốn mua tại mỗi và mọi mức giá có thể thanh toán được. Cột đầu tiên của Bảng 3.1 chỉ ra mức giá của những thanh sôcôla. Cột thứ 2 biểu diễn số lượng thanh sôcôla được cầu. Thậm chí khi sôcôla được cho không thì người ta cũng chỉ mong muốn một số lượng thanh nhất định. Người mua chán khi phải ăn quá nhiều sôcôla. Khi giá sôcôla tăng lên, sản lượng được cầu giảm xuống, trong điều kiện những yếu tố khác không đổi. Chúng ta giả định rằng không ai mua sôcôla khi mức giá vượt quá 0,40£. Cột (1) và (2) đã mô tả cầu về sôcôla như là một chức năng của giá cả.

Cung là số lượng hàng hoá mà người bán muốn bán tại mỗi mức giá có thể.

Cung không phải là một mức sản lượng cụ thể mà là toàn bộ sự mô tả về sản lượng mà người bán muốn bán tại mỗi mức giá. Cột 3 trong Bảng 3.1 cho thấy sản lượng người bán muốn bán tại mỗi mức giá. Sôcôla không thể được sản xuất để cho không. Không ai muốn cung cấp với mức giá là 0. Trong ví dụ của chúng ta, phải từ mức giá 0,20£ trở lên thì mới khuyến khích người ta sản xuất sôcôla. Tại mức giá cao hơn thì sẽ có lợi hơn khi sản xuất sôcôla và sản lượng được sản xuất sẽ tăng. Cột 1 và 3 miêu tả cung về sôcôla như là một chức năng của giá cả.

Lưu ý sự khác nhau giữa cầu và lượng cầu. Cầu mô tả hành vi của người mua tại mọi mức giá. Tại một mức giá cụ thể ta có một lượng cầu xác định. Thuật ngữ "lượng cầu" chỉ có ý nghĩa đối với một mức giá cụ thể. Tương tự như vậy đối với cung và lượng cung.

Trong ngôn ngữ hàng ngày, chúng ta nói: khi cầu về vé xem bóng đá cao hơn cung thì nhiều người không vào sân vận động được. Những nhà kinh tế thì phải chính xác hơn. Tại một mức giá tính cho vé xem bóng đá, lượng cầu vượt quá lượng cung. Một mức giá cao hơn sẽ làm giảm lượng cầu, tạo ra ghế trống tại sân vận động. Nhưng cầu không hề thay đổi, lượng người muốn có vé tại mỗi mức giá vẫn là thế. Lượng cầu chỉ thay đổi khi giá thay đổi.

Bảng 3.1 Cầu và cung sôcôla

(1) Giá (£/ thanh)	(2) Lượng cầu (Số lượng thanh)	(3) Lượng cung (Số lượng thanh)
0,00	200	0
0,10	160	0
0,20	120	40
0,30	80	80
0,40	40	120
0,50	0	160

Biểu cầu và cung được xây dựng trên giả định rằng "những điều kiện khác không đổi" . Về cầu vé xem bóng đá, một trong số "những điều kiện khác" là liệu trận đấu có được phát trên truyền hình không. Nếu có, lượng cầu về vé tại mỗi và mọi mức giá sẽ thấp hơn so với khi trận đấu không được phát trên truyền hình.

Quay trở lại thị trường sôcôla trong Bảng 3.1. Khi những điều kiện khác không đổi, mức giá sôcôla càng thấp lượng cầu càng cao. Khi những điều kiện khác không đổi, mức giá sôcôla càng cao lượng cung càng cao. Một khuyến cáo của nha sĩ cảnh báo về ảnh hưởng của sôcôla tới sâu

răng, hoặc sự giảm sút trong thu nhập của hộ gia đình đều làm thay đổi "những điều kiện khác" liên quan tới cầu về sôcôla. Một trong hai sự thay đổi trên đều làm giảm cầu về sôcôla, giảm lượng cầu tại mỗi mức giá. Hạt cacao rẻ hơn, công nghệ mới về đóng gói thanh sôcôla sẽ làm thay đổi "những điều kiện khác" liên quan tới cung về sôcôla. Chúng đều có xu hướng làm tăng cung về sôcôla, tăng lượng cung tại mỗi mức giá có thể.

Mức giá cân bằng

Giá cân bằng là mức giá mà tại đó lượng cung bằng lượng cầu.

Dư cung xảy ra khi lượng cung vượt quá lượng cầu tại mức giá hiện hành. **Dư cầu** xảy ra khi lượng cầu vượt quá lượng cung tại mức giá hiện hành.

Ban đầu ta giả định rằng tất cả những điều kiện khác không đổi. Chúng ta kết hợp hành vi của những người bán và những người mua để xây dựng mô hình cho thị trường sôcôla. Tại những mức giá thấp, lượng cầu vượt quá lượng cung và tại những mức giá cao thì ngược lại. Tại một mức giá trung gian nào đó, gọi là mức giá cân bằng, lượng cung đúng bằng lượng cầu.

Tại Bảng 3.1, mức giá cân bằng là 0,30£, tại đó sản lượng cân bằng là 80 thanh, sản lượng người mua muốn mua và sản lượng người bán muốn bán. Tại những mức giá thấp hơn 0,30£, lượng cầu vượt quá lượng cung và nhiều người mua nản lòng. Đó là sự thiếu hụt. Khi những nhà kinh tế nói rằng có dư cầu tức là họ đang sử dụng cách nói tắt cho một hiện tượng chính xác: lượng cầu vượt quá lượng cung tại một mức giá.

Ngược lại, tại mọi mức giá trên 0,30£, lượng cung vượt quá lượng cầu. Những người bán có hàng tồn kho không bán được. Những nhà kinh tế gọi sự dư thừa đó là dư cung, một cách nói tắt cho hiện tượng lượng cung vượt quá lượng cầu tại một mức giá. Chỉ duy nhất tại mức giá 0,30£, mức giá cân bằng, thì lượng cầu và lượng cung mới bằng nhau. Mong muốn của tất cả mọi người được đáp ứng tại mức giá cân bằng.

Có phải thị trường tự đạt trạng thái cân bằng? Cái gì đem lại sự cân bằng đó? Giả sử mức giá ban đầu là 0,50£, trên mức giá cân bằng. Những người bán cung cấp 160 thanh nhưng không ai muốn mua tại mức giá đó. Người bán giảm giá để bán số hàng tồn kho. Việc giảm giá xuống còn 0,40£ có hai ảnh hưởng. Nó làm tăng lượng cầu lên 40 thanh và giảm sản lượng người bán muốn cung cấp và bán xuống còn 120 thanh. Cả hai ảnh hưởng trên đều làm giảm dư cung. Giá tiếp tục giảm cho đến khi mức giá đạt 0,30£ và dư cung biến mất.

Khi mức giá thấp hơn 0,30£ thì diễn ra quá trình ngược lại. Tại mức giá 0,20£, lượng cầu là 120 thanh nhưng lượng cung chỉ có 40 thanh. Người bán không có hàng để bán và đặt mức giá cao hơn. Việc khuyến khích tăng giá tiếp tục diễn ra cho đến khi đạt tới mức giá cân bằng, dư cầu biến mất và thị trường cân bằng.

Tại một thời điểm xác định, mức giá có thể không bằng với mức giá cân bằng. Nếu không bằng, xuất hiện một trong hai hiện tượng dư cung hoặc dư cầu, phụ thuộc vào việc mức giá cao hơn hay thấp hơn mức giá cân bằng. Nhưng chính sự mất cân bằng đó lại khuyến khích việc thay đổi giá để trở lại mức giá cân bằng. Thị trường tự động điều chỉnh. Những vấn đề gây tranh cãi cơ bản trong kinh tế học là giá cả nhanh chóng điều chỉnh để phục hồi trạng thái cân bằng như thế nào trong một thị trường nhất định.

3.3 Đường cầu và đường cung

Bảng 3.1 biểu thị điều kiện cung và cầu trên thị trường sôcôla và cho phép chúng ta tìm ra mức giá và sản lượng cân bằng. Phân tích hiện tượng đó bằng đồ thị sẽ hữu ích. Hình 3.1 biểu diễn mức giá sôcôla trên trục tung và sản lượng sôcôla trên trục hoành. Đường

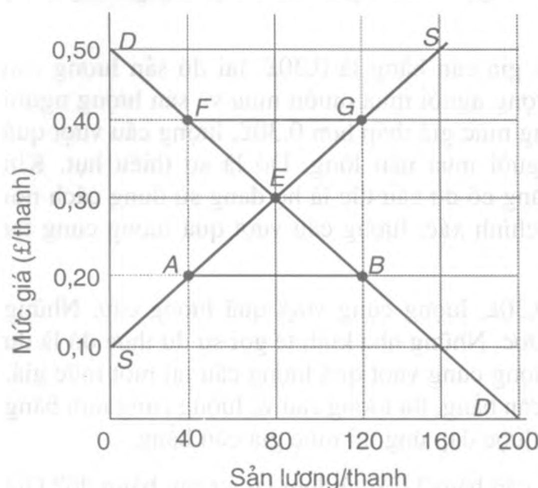
Đường cầu thể hiện mối quan hệ giữa mức giá và lượng cầu, khi những điều kiện khác không đổi.

Đường cung thể hiện mối quan hệ giữa mức giá và lượng cung, khi những điều kiện khác không đổi.

cầu D biểu thị dữ liệu tại hai cột đầu tiên của Bảng 3.1 và nối các điểm lại với nhau. Đường cầu trong hình là một đường thẳng, mặc dù nó không nhất thiết phải như vậy. Đường thẳng đó có hệ số góc âm. Lượng cầu lớn hơn ứng với mức giá thấp hơn.

Hình 3.1 biểu thị cột (1) và (3) của Bảng 3.1. Nối các điểm lại với nhau ta có đường cung S. Nó lại là một đường thẳng mặc dù không nhất thiết phải như vậy. Nó dốc lên trên vì những người bán chỉ muốn tăng lượng cung khi mức giá tăng lên.

Hình 3.1 Thị trường sôcôla



Thị trường cân bằng tại điểm E. Tại mức giá thấp hơn mức giá cân bằng sẽ có hiện tượng dư cầu: AB biểu thị sự dư cầu tại mức giá 0,20£. Tại mức giá cao hơn mức giá cân bằng sẽ có hiện tượng dư cung: FG biểu thị sự dư cung tại mức giá 0,40£.

Bây giờ chúng ta có thể kiểm tra lại dư cung, dư cầu và trạng thái cân bằng. Một mức giá xác định được biểu thị bởi một tung độ trên trục tung và một mức sản lượng xác định được biểu thị bởi một hoành độ trên trục hoành. Trạng thái cân bằng được biểu thị tại điểm E. Như trong Bảng 3.1 thì đó phải là mức giá 0,30£ và sản lượng là 80 thanh. Tại bất kỳ mức giá nào dưới mức giá cân bằng, khoảng cách theo chiều ngang giữa đường cung và đường cầu chính là sự dư cầu tại mức giá đó. Tại mức giá 0,20£, lượng cung là 40 thanh và lượng cầu là 120 thanh. Khoảng cách AB là sự dư cầu 80 thanh. Ngược lại, trên mức giá cân bằng ta có hiện tượng dư cung. Tại mức giá 0,40£, lượng cầu là 40 thanh và lượng cung là 120 thanh. Khoảng cách theo chiều ngang FG là sự dư cung 80 thanh tại mức giá đó.

Giả sử tại mức giá là 0,40£. Chỉ có 40 thanh sôcôla được bán trong khi người mua muốn mua 120 thanh. Tại sao người bán chứ không phải người mua lại chán nản khi mong muốn của họ bất đồng? Việc tham gia thị trường là tự nguyện. Người mua không buộc phải mua và người bán không buộc phải bán. Khi thị trường không cân bằng, sản lượng giao dịch sẽ là số nhỏ hơn trong hai mức sản lượng: lượng cung và lượng cầu. Tại bất kỳ mức sản lượng nào trên 40 thanh ở mức giá 0,40£ đều khiến người mua phải mua thứ họ không muốn. Tương tự như vậy, tại mức giá 0,20£, bất kỳ mức sản lượng nào trên 40 thanh là sự ép buộc đối với người bán.

Bây giờ chúng ta có thể xem xét lại sự xác định giá cả trên thị trường sôcôla. Hình 3.1 chỉ ra rằng sẽ có hiện tượng dư cung tại tất cả các mức giá trên mức giá cân bằng 0,30£. Người bán phản ứng lại với việc hàng hóa không bán được bằng cách giảm giá. Khi giá giảm xuống mức cân bằng, dư cung biến mất. Cân bằng tại điểm E. Ngược lại, tại những mức giá dưới 0,30£ thì thị trường sẽ có hiện tượng dư cầu, khiến giá cả tăng lên, dư cầu kết thúc khi đạt tới trạng thái cân bằng E. Tại trạng thái cân bằng, người bán và người mua có thể trao đổi với nhau bao nhiêu họ muốn tại mức giá cân bằng. Không có động cơ nào cho việc thay đổi giá cả.

3.4 Đằng sau đường cầu

Đường cầu diễn tả mối quan hệ giữa giá cả và lượng cầu khi những yếu tố khác không đổi. Vậy những yếu tố khác là những gì? Những yếu tố khác liên quan tới đường cầu thường được nhóm lại thành 3 loại: giá cả hàng hoá liên quan, thu nhập của người tiêu

dùng (người mua) và thị hiếu hay sự ưa thích hơn của người tiêu dùng. Chúng ta lần lượt xem xét mỗi loại.

Giá cả hàng hoá liên quan

Trong chương 2 chúng ta đã bàn về cầu đi lại bằng tàu điện ngầm. Việc tăng phí đi ôtô buýt hay việc tăng giá xăng sẽ làm tăng lượng cầu về đi lại bằng tàu điện ngầm tại mỗi mức giá có thể. Trong ngôn ngữ hàng ngày thì ôtô buýt và ôtô con là những thứ thay thế cho tàu điện ngầm. Tương tự, xăng và ôtô là những thứ bổ sung cho nhau bởi chúng ta không thể sử dụng ôtô mà lại không sử dụng nhiên liệu. Việc tăng giá xăng có xu hướng làm giảm cầu về ôtô.

Hàng hoá thay thế và hàng hoá bổ sung liên quan tới cầu về sôcôla như thế nào? Rõ ràng rằng những loại kẹo khác (kẹo dẻo,...) là hàng hoá thay thế cho sôcôla. Giá các loại kẹo khác tăng sẽ làm tăng lượng cầu về sôcôla tại mỗi mức giá có thể của sôcôla, mọi người thay thế các loại kẹo khác bằng kẹo sôcôla. Nếu mọi người mua sôcôla để ăn tại rạp chiếu phim thì phim sẽ là hàng hoá bổ sung đối với sôcôla. Việc tăng giá vé xem phim sẽ làm giảm cầu về sôcôla vì ít người tới xem phim hơn trước. Tuy nhiên, sẽ khó khăn khi xem xét quá nhiều loại hàng hoá bổ sung cho sôcôla. Nó gợi ý rằng, hầu hết các hàng hoá thì thay thế cho nhau. Sự bổ sung thường là những trường hợp đặc biệt (đài đĩa và đĩa ca nhạc, cà phê và sữa, giày và dây giày).

Giá của một hàng hoá tăng làm **tăng cầu** cho hàng hoá thay thế nó và làm **giảm cầu** cho hàng hoá bổ sung cho nó.

Thu nhập của người tiêu dùng

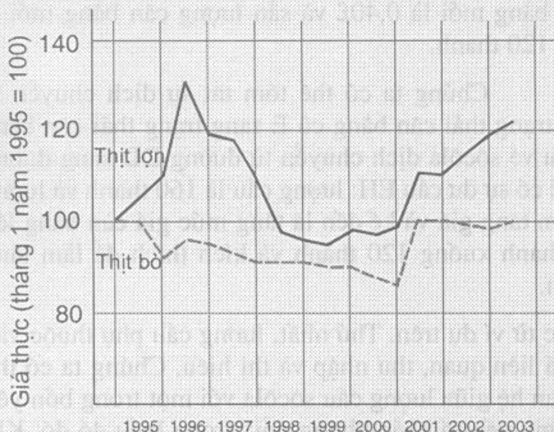
Loại thứ 2 trong "những yếu tố khác không đổi" khi xác định đường cầu là thu nhập của người tiêu dùng. Khi thu nhập tăng, cầu về hầu hết các loại hàng hoá tăng. Thông thường người tiêu dùng muốn mua nhiều hơn hầu hết các loại. Tuy nhiên, cũng có trường hợp ngoại lệ.

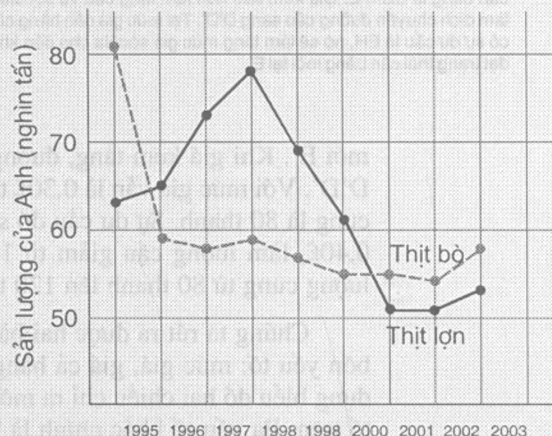
Cầu đối với **hàng hoá thông thường** tăng khi thu nhập tăng. Cầu đối với **hàng hoá thứ cấp** giảm khi thu nhập tăng.

Hộp 3-1 Thị trường thịt lợn...

Năm 1996 cuộc khủng hoảng BSE dẫn tới sự suy giảm cầu về thịt bò của Anh. Với đường cầu thấp hơn, giá cân bằng của thịt bò giảm. Người tiêu dùng chuyển sang mua thịt gà và thịt lợn. Giá thịt lợn tăng lên nhanh chóng. Nhiều người nông dân chuyển từ nuôi bò sang nuôi lợn. Năm 1998 thị trường bị tràn ngập bởi thịt lợn và giá thịt lợn lại giảm. Năm 2001 người ta nuôi ít lợn hơn để cung cấp ra thị trường.

Nguồn: ONS, Monthly Digest of statistics.





Như gợi ý của tên gọi, hầu hết hàng hoá là hàng hoá thông thường. Hàng hoá thứ cấp là loại hàng hoá rất rẻ nhưng chất lượng thấp mà mọi người không muốn mua khi có điều kiện dư giả hơn.

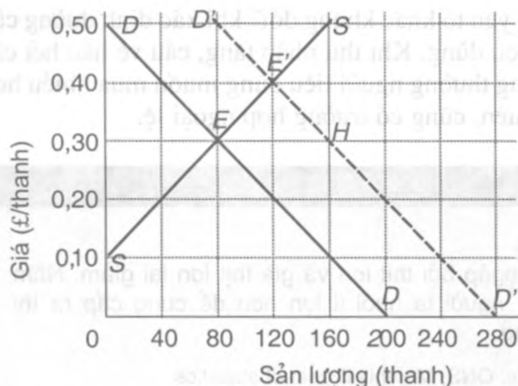
Thị hiếu

Loại thứ 3 trong những yếu tố khác không đổi đối với một đường cầu xác định là thị hiếu người tiêu dùng hay sự ưa thích hơn. Chúng được hình thành bởi sự thuận tiện, thói quen hay thái độ xã hội. Trào lưu thích váy ngắn đã làm giảm cầu về nguyên liệu dệt vải. Sự tập trung vào sức khoẻ và sự cân đối đã làm tăng cầu về dụng cụ chạy bộ, thức ăn dinh dưỡng và những tiện nghi cho thể thao đồng thời làm giảm cầu về bánh kem, bơ và thuốc lá.

3.5 Sự dịch chuyển của đường cầu

Bây giờ chúng ta có thể phân biệt sự vận động dọc theo đường cầu xác định và sự dịch chuyển của bản thân đường cầu. Trong Hình 3.1 chúng ta đã vẽ một đường cầu về sôcôla trong điều kiện không đổi của 3 yếu tố: giá cả hàng hoá liên quan, thu nhập và thị hiếu. Sự di chuyển dọc theo đường cầu mô tả sự ảnh hưởng của giá sôcôla lên lượng cầu sôcôla khi những yếu tố khác không đổi. Bất kỳ sự thay đổi nào trong 3 yếu tố trên đều làm thay đổi cầu về sôcôla.

Hình 3.2 Sự tăng cầu sôcôla



Tại mức giá kem thấp, đường cầu về sôcôla là DD và trạng thái cân bằng là điểm E. Giá kem cao hơn làm tăng cầu về sôcôla, làm dịch chuyển đường cầu sang D'D'. Tại mức giá cân bằng cũ có sự dư cầu là EH, nó sẽ làm tăng mức giá sôcôla cho đến khi đạt trạng thái cân bằng mới tại E'.

Hình 3.2 biểu diễn sự gia tăng của giá hàng hoá thay thế cho sôcôla, ví dụ là kem, sẽ khiến mọi người cầu nhiều hơn về sôcôla và ít đi về kem. Tại mỗi mức giá của sôcôla lượng cầu về sôcôla nhiều hơn khi giá kem là cao. Mọi người chọn sôcôla thay cho kem. Đường cầu DD của sôcôla dịch chuyển đến D'D'. Đường cầu dịch sang phải. Tại mỗi mức giá trên trục tung, khoảng cách lớn hơn theo trục hoành biểu diễn một lượng cầu lớn hơn.

Sự thay đổi giá kem không có tác động khuyến khích gì đối với việc cung cấp sôcôla: tại mỗi mức giá sôcôla, người bán muốn bán mức sản lượng sôcôla như trước. Sự tăng cầu, hay sự dịch sang phải của đường cầu, làm thay đổi giá cả và sản lượng cân bằng trên thị trường sôcôla. Trạng thái cân bằng thay đổi từ E sang E'. Mức giá cân bằng mới là 0,40£ và sản lượng cân bằng mới là 120 thanh.

Chúng ta có thể tóm tắt sự dịch chuyển từ trạng thái cân bằng cũ E sang trạng thái cân bằng mới E'. Khi giá kem tăng, đường cầu về sôcôla dịch chuyển từ đường DD sang đường D'D'. Với mức giá vẫn là 0,30£ thì sẽ có sự dư cầu EH: lượng cầu là 160 thanh và lượng cung là 80 thanh. Sự dư cầu đó sẽ làm tăng giá và kế đến là tăng mức giá cân bằng lên 0,40£, làm lượng cầu giảm từ 160 thanh xuống 120 thanh và kích thích để làm tăng lượng cung từ 80 thanh lên 120 thanh.

Chúng ta rút ra được hai bài học từ ví dụ trên. Thứ nhất, lượng cầu phụ thuộc vào bốn yếu tố: mức giá, giá cả hàng hoá liên quan, thu nhập và thị hiếu. Chúng ta có thể dựng biểu đồ hai chiều chỉ ra mối quan hệ giữa lượng cầu sôcôla với một trong bốn yếu tố trên. Ba yếu tố khác chính là "những yếu tố khác không đổi" trong biểu đồ đó. Khi

dựng đường cầu, chúng ta chỉ chọn yếu tố mức giá của chính hàng hoá đó (ở đây là mức giá của sôcôla) để đưa vào biểu đồ cùng với lượng cầu. Ba yếu tố khác sẽ là "những yếu tố không đổi" khi vẽ một đường cầu xác định. Sự thay đổi của bất kỳ yếu tố nào trong số ba yếu tố trên sẽ làm dịch chuyển đường cầu.

Phép phân tích so sánh tĩnh chỉ thay đổi một yếu tố trong số "những yếu tố khác không đổi" và kiểm tra ảnh hưởng của nó lên mức giá và sản lượng cân bằng.

Tại sao chúng ta chỉ chọn giá cả của chính hàng hoá đó để vẽ cùng với lượng cầu? Chúng ta muốn tìm hiểu về thị trường sôcôla. Giá của hàng hoá liên quan, thu nhập và thị hiếu được xác định tại thị trường khác của nền kinh tế. Khi tập trung vào mức giá của sôcôla, chúng ta thấy được cơ chế tự điều chỉnh của thị trường để giải quyết hiện tượng dư cầu hay dư cung, làm thay đổi mức giá sôcôla trên thị trường để phục hồi trạng thái cân bằng.

Thứ hai, ví dụ của chúng ta biểu thị phép phân tích so sánh tĩnh. Phép phân tích là so sánh vì nó so sánh giữa trạng thái cân bằng cũ và mới, phép phân tích là tĩnh vì chúng ta chỉ so sánh những vị trí cân bằng. Tại mỗi trạng thái cân bằng, giá cả và sản lượng là không đổi. Phép phân tích so sánh tĩnh không quan tâm tới động thái dịch chuyển của nền kinh tế từ trạng thái cân bằng này sang trạng thái cân bằng khác mà chỉ quan tâm tới điểm cân bằng cũ và điểm cân bằng mới.

Sử dụng Hình 3.2 chúng ta cũng có thể phân tích sự thay đổi của một trong "những yếu tố khác không đổi". Giả sử rằng đường cầu ban đầu là đường D'D' và thị trường đạt trạng thái cân bằng là E'. Sau đó đường cầu dịch xuống đường DD. Nó phản ánh hoặc là có sự giảm giá trong số các hàng hoá liên quan, hoặc sự giảm sút trong thu nhập của người tiêu dùng hoặc là sự thay đổi trong thị hiếu người tiêu dùng không thích ăn sôcôla nữa. Khi đường cầu dịch sang trái tới đường DD, lượng cầu sôcôla giảm tại mỗi mức giá và trạng thái cân bằng mới là E. Tại mức giá cũ 0,40£, có hiện tượng dư cung, khiến giá sẽ giảm xuống giá cân bằng mới là 0,30£, khi đường cầu dịch sang trái, có sự giảm sút cả trong mức giá cân bằng lẫn sản lượng cân bằng.



Online *Learning* Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

3.6 Đằng sau đường cung

Tại những mức giá thấp, chỉ có những nhà sản xuất hiệu quả nhất mới có lợi nhuận. Khi mức giá tăng lên, những nhà sản xuất trước đây không đủ năng lực cạnh tranh bây giờ có thể kiếm được lợi nhuận trong việc buôn bán sôcôla và có mong muốn cung cấp sản phẩm ra thị trường. Hơn nữa, những doanh nghiệp tồn tại từ trước có thể sẽ tăng sản lượng bằng cách cho công nhân làm thêm giờ hay mua những thiết bị hiện đại mà khi bán ở những mức giá thấp họ không dám nghĩ đến. Nói chung, giá cả cao hơn khiến các hãng muốn sản xuất nhiều sôcôla hơn. Trong điều kiện những yếu tố khác không đổi, đường cung dốc lên.

Cũng như chúng ta đã xem xét "những yếu tố khác không đổi" dọc theo đường cầu, bây giờ chúng ta sẽ xem xét ba loại trong "những yếu tố khác không đổi" dọc theo đường cung: công nghệ phù hợp với nhà sản xuất, chi phí các yếu tố đầu vào (lao động, máy móc, nhiêu liệu, nguyên vật liệu) và quy định của chính phủ. Dọc theo một đường cung xác định, tất cả các yếu tố trên không đổi. Một sự thay đổi của một trong số ba yếu tố trên sẽ làm dịch chuyển đường cung, thay đổi lượng cung tại mỗi mức giá.

Công nghệ

Một đường cung xác định được vẽ ứng với một công nghệ nhất định. Công nghệ cao hơn làm dịch chuyển đường cung sang phải. Nhà sản xuất muốn cung cấp nhiều hơn tại mỗi mức giá. Hạt cacao tinh chế tốt hơn làm giảm chi phí sản xuất sôcôla. Vận chuyển nhanh hơn và bảo quản lạnh tốt hơn làm giảm hao hụt do những hạt cacao hỏng. Công nghệ tiến bộ cho phép các hãng sản xuất nhiều hơn tại mỗi mức giá.

Là một yếu tố xác định cung, công nghệ phải được hiểu theo nghĩa rộng. Nó bao hàm tất cả những phương thức sản xuất chứ không chỉ đơn thuần là tình trạng máy móc sẵn có. Trong nông nghiệp, sự phát triển những loại giống có sức đề kháng với bệnh là một tiến bộ công nghệ. Sự tiến bộ trong dự báo thời tiết cho phép điều hoà thời gian tốt hơn trong trồng trọt và thu hoạch. Tiến bộ công nghệ là bất kỳ ý tưởng nào cho phép chúng ta tăng sản lượng đầu ra với cùng lượng đầu vào trước đây. Trong thuật ngữ của Chương 1, tiến bộ công nghệ làm dịch chuyển đường giới hạn năng lực sản xuất ra phía ngoài.

Chi phí đầu vào

Một đường cung xác định được vẽ ứng với một mức giá nhất định của các yếu tố đầu vào. Mức giá đầu vào thấp hơn (lương thấp hơn, giá nhiên liệu thấp hơn) khiến các hãng muốn sản xuất nhiều hơn tại mỗi mức giá, làm dịch chuyển đường cung sang phải. Mức giá đầu vào cao hơn làm giảm sức hấp dẫn của việc sản xuất và dịch chuyển đường cung sang trái. Nếu sương phá huỷ phần lớn mùa thu hoạch cacao, thì sự khan hiếm sẽ khiến giá hạt cacao tăng lên. Những nhà sản xuất sôcôla cung cấp ít hơn tại mỗi mức giá so với trước đó.

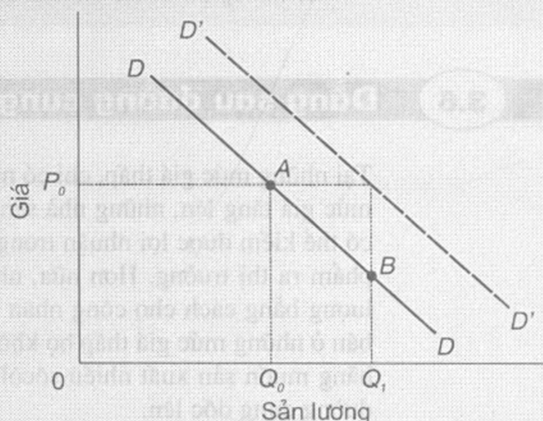
Hộp 3-2 Sự dịch chuyển dọc theo đường cầu và sự dịch chuyển của đường cầu

Xuất phát từ điểm A, đồ thị chỉ ra hai sự tăng cầu khác nhau. Một là sự tăng lượng cầu từ Q_0 đến Q_1, sự di chuyển dọc theo đường cầu từ điểm A tới điểm B. Đó là ảnh hưởng của việc giảm giá nhưng đó không phải là sự tăng cầu bởi đường cầu DD không bị ảnh hưởng.

Khi cầu tăng chúng ta ám chỉ sự dịch chuyển của đường cầu từ đường DD sang đường D'D', nó cũng là sự tăng lượng cầu từ Q_0 đến Q_1 tại mức giá hiện hành P_0. Sự dịch chuyển cầu phản ánh sự gia tăng mức giá hàng hoá thay thế (sự giảm giá hàng hoá bổ sung), sự gia tăng thu nhập hay sự thay đổi thị hiếu.

Tương tự, người bán điều chỉnh tới mức giá cao hơn bằng cách dịch chuyển đường cung nhất định. Nhưng sự tăng cung nghĩa là sự dịch chuyển lên phía trên của toàn bộ đường cung, do giảm giá đầu vào, công nghệ mới hoặc quy định được nới lỏng.

Những điều kiện khác không đổi, sự thay đổi giá cả gây ra sự di chuyển dọc theo đường cung và đường cầu. Khi những yếu tố khác thay đổi, chúng dịch chuyển những biểu đồ trên.



Quy định của Chính phủ

Khi bàn về công nghệ, chúng ta mới chỉ nói tới những tiến bộ công nghệ. Khi con người nhận ra một phương thức sản xuất tốt hơn thì có lẽ sau đó họ sẽ không quên.

Quy định của Chính phủ đôi khi gây ra những thay đổi công nghệ bất lợi cho người sản xuất. Nếu như vậy, ảnh hưởng của những quy định sẽ làm dịch đường cung sang trái, làm giảm lượng cung tại mọi mức giá.

Những quy định an toàn nghiêm ngặt ngăn cản người sản xuất sử dụng những quy trình năng suất nhất, bởi như vậy sẽ nguy hiểm đối với người lao động. Thiết bị chống ô nhiễm có thể làm tăng chi phí sản xuất ôtô, và những quy định về bảo vệ môi trường có thể khiến các hãng không thu được lợi nhuận khi khai thác những lớp trầm tích bề mặt mà trước kia có thể khai thác một cách rẻ mạt còn bây giờ việc khai thác cần có một cảnh quan đẹp. Khi những quy định ngăn cản người sản xuất áp dụng phương thức sản xuất mà họ đã chọn, ảnh hưởng đó của quy định làm dịch chuyển đường cung sang trái.

3.7 Sự dịch chuyển đường cung

Dọc theo một đường cung nhất định chúng ta giữ cố định yếu tố công nghệ, giá cả của các yếu tố đầu vào và phạm vi can thiệp của chính phủ. Chúng ta sử dụng phương pháp phân tích so sánh tĩnh đối với những gì diễn ra khi có sự thay đổi ở một trong số "những yếu tố khác không đổi" mà làm giảm cung. Giả sử rằng một điều luật an toàn nghiêm ngặt hơn làm việc sản xuất sôcôla tại các xí nghiệp trở nên đắt đỏ hơn. Hình 3.3 chỉ ra sự dịch sang trái của đường cung, từ SS tới S'S'. Trạng thái cân bằng dịch chuyển từ E đến E'.

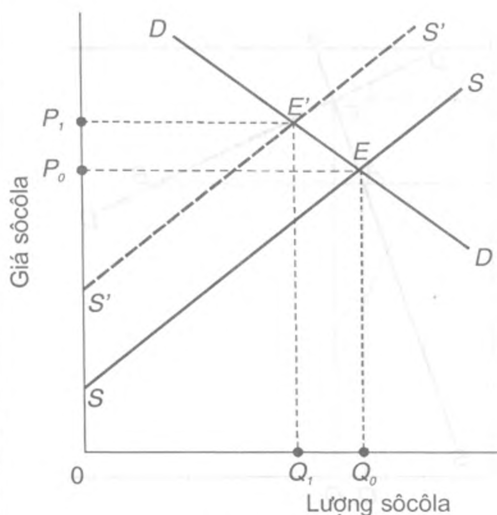
Hộp 3-3 Giáo hoàng và giá cá

Những ví dụ giả định đều tốt, nhưng chúng ta sẽ yên tâm hơn khi tìm hiểu cung cầu hoạt động trong thực tế. Đây là một ví dụ của tác giả. Trước năm 1996 những tín đồ công giáo không được phép ăn thịt vào ngày thứ sáu và có xu hướng ăn thay thế bằng cá. Đến năm 1996, Giáo hoàng nói rằng từ nay trở đi tín đồ công giáo được ăn thịt vào thứ sáu. Bạn nghĩ điều gì xảy ra đối với giá cả và lượng cá được tiêu dùng?

Đường cung hay đường cầu dịch chuyển? Nó không ảnh hưởng tới sự kích thích sản xuất. Nó ảnh hưởng tới cầu. Nhiều tín đồ công giáo trước đây buộc phải ăn cá chuyển sang ăn thịt khi được phép. Điều đó chỉ ra sự ảnh hưởng tới cầu bởi sự thay đổi thị hiếu. Với cầu về cá ít hơn, đường cầu dịch sang trái (từ D'D' về DD như trong Hình 3.2). Sau đó, mức giá cân bằng và sản lượng cân bằng về cá giảm. Trạng thái cân bằng dịch chuyển từ E' đến E. Sử dụng dữ liệu về giá cá và việc bán cá tại Mỹ trước và sau năm 1996, Frederick Bell đã chỉ ra chính xác những gì đã xảy ra!

Nguồn: F.W.Bell, "The Pope and the price of fish", *American Economic Review*, 1968.

Hình 3.3 Giảm cung



Đường cung ban đầu là SS và trạng thái cân bằng là E. Sự giảm cung về sôcôla làm dịch chuyển đường cung sang trái tới S'S'. Trạng thái cân bằng mới là E' có mức giá cân bằng cao hơn và sản lượng cân bằng ít hơn so với trạng thái cân bằng cũ E.

Mức giá cân bằng tăng nhưng sản lượng cân bằng giảm khi đường cung dịch sang trái. Ngược lại, cung tăng làm đường cung dịch chuyển từ S'S' sang SS. Trạng thái cân bằng thay đổi từ E' sang E. Sự tăng cung làm tăng sản lượng cân bằng và làm giảm mức giá cân bằng.

3.8 Thị trường tự do và sự kiểm soát giá

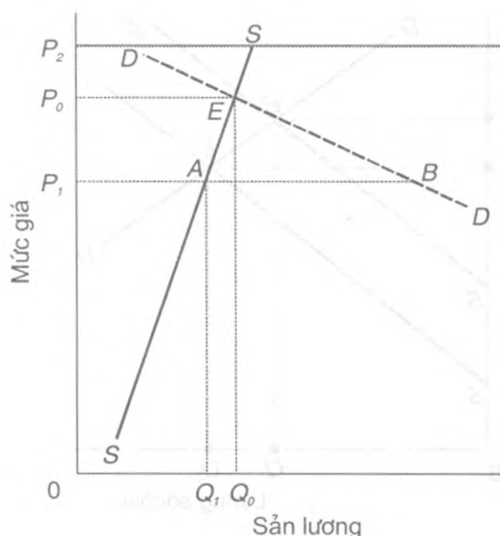
Thị trường tự do cho phép giá cả được xác định tự nhiên theo tác động của cung và cầu.

Kiểm soát giá là những quy định hay luật lệ của Chính phủ đặt mức giá sàn hay giá trần cản trở sự cân bằng của thị trường.

Tác động của chính phủ có thể làm dịch đường cung hoặc đường cầu, như khi thay đổi điều luật an toàn làm dịch chuyển đường cung, nhưng chính phủ không điều chỉnh giá cả một cách trực tiếp. Nếu giá cả hoàn toàn linh hoạt, áp lực của sự dư cung hay dư cầu sẽ nhanh chóng đặt lại giá trên thị trường tự do để đạt mức giá cân bằng. Thị trường sẽ không tự do nếu việc kiểm soát giá cả tồn tại. Kiểm soát giá cả có thể bằng giá sàn (giá thấp nhất) hoặc giá trần (giá cao nhất).

Thị trường tự do cho phép giá cả được xác định tự nhiên theo tác động của cung và cầu. Kiểm soát giá là những quy định hay luật lệ của chính phủ đặt mức giá sàn hay giá trần cản trở sự cân bằng của thị trường. Giá trần khiến những nhà sản xuất sẽ là phạm pháp khi đặt giá cao hơn một mức giá cao nhất xác định. Giá trần có lẽ được đưa ra khi sự khan hiếm một loại hàng hoá nào đó đe doạ làm tăng vọt mức giá của nó (ví dụ như giá thức ăn trong chiến tranh). Giá cao là cách thị trường tự do hạn chế hàng hoá khi cung khan hiếm. Nó giải quyết vấn đề phân bổ, đảm bảo rằng chỉ có một số lượng nhỏ hàng hoá khan hiếm là được yêu cầu, nhưng nó có vẻ không công bằng, sự điều chỉnh mang tính chủ quan. Giá thức ăn cao nghĩa là khó khăn hơn cho người nghèo. Đối mặt với sự thiếu thốn thức ăn trên toàn quốc, chính phủ có lẽ đặt giá trần cho thức ăn nhờ thế mà người nghèo mới đủ tiền mua thức ăn.

Hình 3.4 Ảnh hưởng của giá trần



Trạng thái cân bằng thị trường tự do là tại E. Mức giá cao P_0 khiến lượng cầu bị hạn chế bởi cung khan hiếm. Tại mức giá trần P_1, giá đã được giữ ở mức thấp nhưng lại tạo ra sự dư cầu AB. Nó cũng làm giảm lượng cung từ Q_0 đến Q_1. Mức giá trần P_2 không thích hợp vì trạng thái cân bằng thị trường tự do E vẫn có thể tồn tại.

Hình 3.4 biểu thị thị trường thức ăn. Chiến tranh làm gián đoạn việc nhập khẩu thức ăn. Đường cung nằm sát về phía trái và mức giá cân bằng thị trường tự do P_0 là cao. Thay vì để thị trường tự do có trạng thái cân bằng tại E, chính phủ đặt giá trần P_1. Lượng bán là Q_1 và dư cầu là khoảng cách AB. Giá trần tạo ra sự thiếu cung so với cầu bằng cách giữ cho giá thức ăn ở dưới mức cân bằng[1].

Giá trần P_1 cho phép người nghèo có thể mua được thức ăn nhưng làm giảm tổng cung thức ăn từ Q_0 xuống Q_1. Với dư cầu AB tại mức giá trần, sự hạn chế được sử dụng để quyết định xem khách hàng tiềm năng nào được cung cấp. Hệ thống hạn chế có thể độc quyền. Người cung cấp thức ăn có thể bán cho bạn bè họ, không nhất thiết là cho người nghèo hoặc nhận hối lộ từ những người giàu muốn nhảy cóc khi xếp hàng. Sau cùng thì việc giữ giá thức ăn giảm xuống có lẽ chẳng giúp gì được cho người nghèo. Giá trần thường được đi kèm với sự hạn chế của chính phủ bằng hạn ngạch để đảm bảo rằng nguồn cung cấp sẵn có được phân phối công bằng, không phụ thuộc vào khả năng thanh toán.

Ngược lại với nhiệm vụ của giá trần là để giảm giá cho người tiêu dùng, nhiệm vụ của giá sàn là tăng giá cho người cung cấp. Một ví dụ về giá sàn là lương tối thiểu quốc gia. Hình 3.5 biểu thị đường cung và đường cầu

[1] Giá trần cao hơn giá cân bằng là không thích hợp. Thị trường tự do vẫn còn đạt được cân bằng tại E.

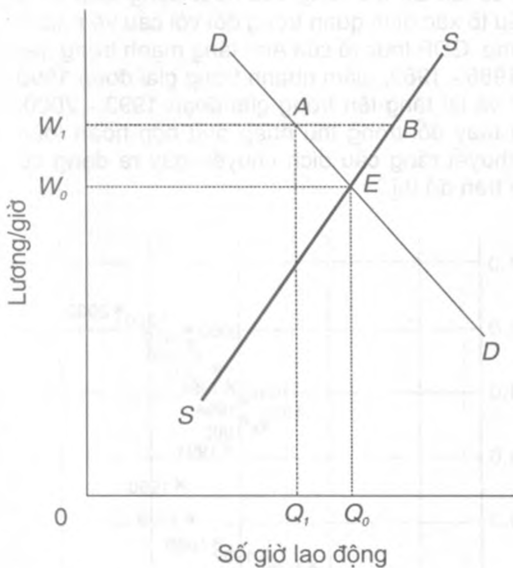
về lao động. Trạng thái cân bằng thị trường tự do là E, mức lương là W_0. Lương tối thiểu dưới W_0 là không thích hợp vì trạng thái cân bằng thị trường tự do vẫn tồn tại. Giả sử, trong nỗ lực trợ giúp người công nhân, chính phủ đặt mức lương tối thiểu là W_1. Các hãng có cầu về lượng lao động là Q_1 và có khoảng dư cung AB. Những công nhân may mắn có được việc làm thì khấm khá hơn trước nhưng nhiều công nhân lại khó khăn hơn vì tổng số giờ lao động giảm từ Q_0 xuống Q_1.

Nhiều quốc gia đặt giá sàn cho sản phẩm nông nghiệp. Hình 3.6 biểu thị giá sàn P_1 cho bơ. Trong ví dụ trước chúng ta giả sử rằng sản lượng giao dịch là số nhỏ hơn trong lượng cung và lượng cầu tại mức giá kiểm soát, vì những đơn vị tư nhân không buộc phải gia nhập vào thị trường. Có một khả năng khác là: chính phủ có lẽ không chỉ can thiệp vào việc kiểm soát giá mà còn bán hay mua lượng hàng hoá để bổ sung vào những giao dịch mua hàng hay bán hàng tư nhân.

Hộp 3-4 Sự áp đặt

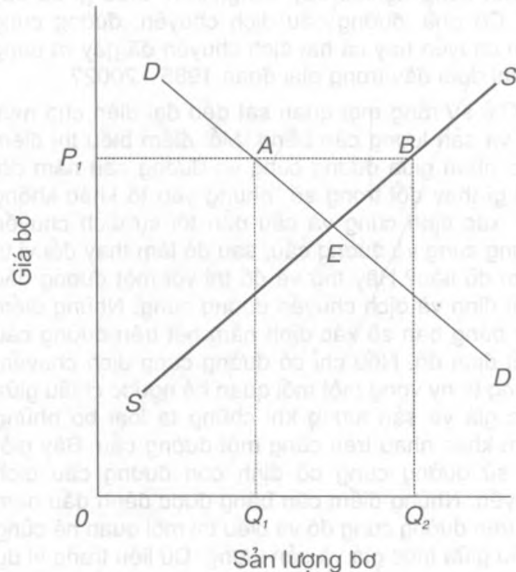
California, ngôi nhà của Silicon Valley và Hollywood, là một trong những nơi giàu có nhất thế giới. Năm 2001 California bị ngắt điện vì nguồn cung cấp điện bị tắt. Vì nghèo đói không thể bị đổ lỗi cho nên điều đó là kết quả tất yếu của chính sách kém cỏi. California đã tư nhân hoá những công ty điện của Bang nhưng sau đó lại áp đặt một mức giá cho điện. Tuy nhiên, mức giá áp đặt là quá thấp. Những nhà cung cấp điện của Bang bị cạn tiền. Mức giá thấp giả tạo không chỉ trước sau gì cũng làm giảm lượng cung mà còn làm tăng lượng cầu. Một con đường tới thảm họa.

Hình 3.5 Mức lương tối thiểu



Đường cầu DD và đường cung SS trên thị trường tự do đạt trạng thái cân bằng tại E. Mức lương tối thiểu theo luật định là W_1 làm tăng mức lương theo giờ cho những người có việc làm nhưng lại làm giảm số giờ lao động sẵn có từ Q_0 xuống Q_1.

Hình 3.6 Giá sàn đối với bơ



Tại mức giá sàn P_1, lượng cung là Q_2, nhưng lượng cầu là Q_1. Chỉ có lượng Q_1 là được giao dịch. Bằng cách mua lượng dư cung AB, Chính phủ làm hài lòng cả nhà cung cấp lẫn người tiêu dùng tại mức giá P_1.

Tại mức giá sàn P_1 cầu tư nhân là Q_1 nhưng cung là Q_2. Nếu không có sự mua hay bán của chính phủ thì sản lượng giao dịch sẽ là Q_1, số nhỏ hơn trong hai số Q_1 và Q_2.

Tuy nhiên, chính phủ có thể đồng ý mua lượng dư cung AB vì vậy cả nhà cung cấp tư nhân và người mua tư nhân đều không bị thất vọng. Bởi vì, giá bơ châu Âu được đặt

cao hơn mức giá cân bằng thị trường tự do như là một phần của chính sách nông nghiệp chung, chính phủ các quốc gia châu Âu đã buộc phải mua lượng lớn bơ không bán được tại mức giá kiểm soát. Gây ra hiện tượng tệ hại "núi bơ".

3.9 Sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai

Thị trường tự do là một cách xã hội giải quyết các vấn đề kinh tế cơ bản là sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai. Trong chương này, chúng ta đã bắt đầu xem xét thị trường phân bổ các nguồn lực khan hiếm cho các mục đích sử dụng khác nhau như thế nào.

Thị trường quyết định sản xuất bao nhiêu hàng hoá bằng cách tìm ra mức giá mà tại đó lượng cầu bằng lượng cung. Những yếu tố khác không đổi, càng nhiều hàng hoá được sản xuất ra trên thị trường nếu lượng cầu càng cao tại mỗi mức giá (đường cầu càng nằm xa hơn về phía phải) và lượng cung càng cao tại mỗi mức giá (đường cung càng nằm xa hơn về phía phải).

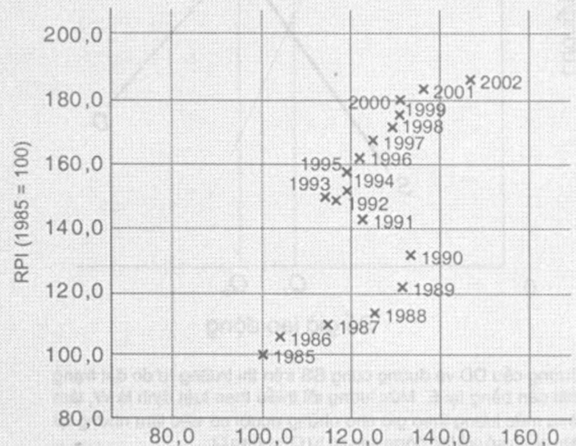
Thị trường chỉ cho chúng ta biết sản xuất hàng hoá cho ai: cho tất cả những người tiêu dùng sẵn sàng mua ít nhất là tại mức giá cân bằng. Thị trường cũng chỉ cho chúng ta biết ai sản xuất: tất cả những người sẵn sàng cung cấp tại mức giá cân bằng. Sau đây chúng ta sẽ được biết thị trường cũng chỉ ra việc sản xuất hàng hoá như thế nào.

Hộp 3-5 Giải thích sự thay đổi của mức giá và sản lượng

Làm thế nào để giải thích đồ thị biểu diễn dữ liệu cho ngành công nghiệp xây dựng Anh? Điều gì đã xảy ra? Có phải đường cầu dịch chuyển, đường cung dịch chuyển hay cả hai dịch chuyển đã gây ra dạng đồ thị dưới đây trong giai đoạn 1985 - 2002?

Giả sử rằng mọi quan sát đều đại diện cho mức giá và sản lượng cân bằng. Mỗi điểm biểu thị điểm giao nhau giữa đường cung và đường cầu năm đó. Cái gì thay đổi trong số "những yếu tố khác không đổi" xác định cung và cầu dẫn tới sự dịch chuyển đường cung và đường cầu, sau đó làm thay đổi vị trí điểm dữ liệu? Hãy thử vẽ đồ thị với một đường cầu nhất định và dịch chuyển đường cung. Những điểm cân bằng bạn sẽ xác định nằm hết trên đường cầu nhất định đó. Nếu chỉ có đường cung dịch chuyển, chúng ta hy vọng một mối quan hệ ngược chiều giữa mức giá và sản lượng khi chúng ta loại bỏ những điểm khác nhau trên cùng một đường cầu. Bây giờ, giả sử đường cung cố định còn đường cầu dịch chuyển. Những điểm cân bằng được đánh dấu nằm hết trên đường cung đó và biểu thị mối quan hệ cùng chiều giữa mức giá và sản lượng. Dữ liệu trong ví dụ của chúng ta chỉ ra mối quan hệ cùng chiều, sau đó là ngược chiều và cuối cùng là cùng chiều. Cầu ngành xây dựng tăng ổn định trong giai đoạn 1985 - 1989, giảm xuống trong giai đoạn 1990 -1993, sau đó lại tăng lên.

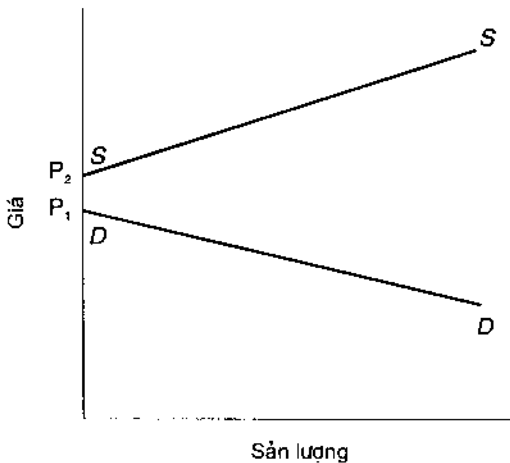
Sau khi đã chẩn đoán, chúng ta kết hợp các chứng cứ lại. Sự mở rộng các hoạt động kinh tế là một yếu tố xác định quan trọng đối với cầu về ngành xây dựng. GDP thực tế của Anh tăng mạnh trong giai đoạn 1985 - 1989, giảm nhanh trong giai đoạn 1990 - 1993 và lại tăng lên trong giai đoạn 1993 - 2000. Những thay đổi trong thu nhập phù hợp hoàn toàn với lý thuyết rằng cầu dịch chuyển gây ra dạng dữ liệu đó trên đồ thị.



Chỉ số sản lượng ngành công nghiệp xây dựng (1985 = 100)

Cuối cùng, thị trường cũng xác định được loại hàng hoá nào được sản xuất. Hàng hoá tự nhiên không phải trả tiền. Mọi người chỉ tiến hành những hoạt động sản xuất tốn kém nếu như họ được trả tiền cho những sản phẩm của mình. Đường cung chỉ ra lượng

Hình 3.7 Hàng hóa không được sản xuất



Thậm chí tại P_1, mức giá cao nhất mà người tiêu dùng muốn trả, vẫn thấp hơn P_2, mức giá tối thiểu mà nhà cung cấp muốn sản xuất hàng hóa đó.

tiền phải trả để có được nguồn cung cấp. Hình 3.7 chỉ ra một loại hàng hoá sẽ không được sản xuất. Mức giá cao nhất P_1 mà người tiêu dùng sẵn sàng trả vẫn không đủ để thuyết phục nhà cung cấp sản xuất.

Xã hội có lẽ không thích câu trả lời do thị trường đem lại. Thị trường tự do không đem lại đầy đủ thức ăn để đẩy lùi sự đói kém hoặc không đủ thuốc để chăm sóc những người ốm. Nó chỉ cung cấp thức ăn và thuốc cho những ai sẵn sàng và có khả năng trả tiền tại mức giá cân bằng. Xã hội có lẽ thực hiện sự điều chỉnh để người nghèo sẽ nhận được nhiều thức ăn và thuốc hơn là do họ có được trên thị trường tự do. Xã hội có lẽ cũng sẽ điều chỉnh: mặc dù mọi người sẵn sàng và có khả năng thanh toán cho sách báo khiêu dâm nhưng sẽ tốt hơn cho xã hội nếu chính thức cấm những hành vi trên. Chỉ có ít quốc gia cho phép để thị trường tự do không kiểm soát đối với tất cả các mặt hàng. Chính phủ can thiệp rộng rãi để thay đổi sản lượng đầu ra của thị trường thông qua những quy định, thuế khoá và phân phối thu nhập như là trợ cấp thất nghiệp.

TÓM TẮT

- **Cầu** là sản lượng mà người mua muốn mua tại mỗi mức giá. Những yếu tố khác không đổi, giá càng thấp lượng cầu càng cao. Đường cầu dốc xuống.
- **Cung** là sản lượng mà người bán muốn bán tại mỗi mức giá. Những yếu tố khác không đổi, giá càng cao lượng cung càng cao. Đường cung dốc lên.
- **Thị trường bán hết hàng hay ở trạng thái cân bằng,** khi mức giá khiến lượng cung bằng lượng cầu. Tại điểm đó đường cung và đường cầu giao nhau. Tại mức giá thấp hơn giá cân bằng sẽ có hiện tượng dư cầu (thiếu hụt) và tự nó sẽ có xu hướng làm tăng giá. Tại mức giá cao hơn giá cân bằng sẽ có hiện tượng dư cung (dư thừa) và tự nó sẽ có xu hướng làm giảm giá. Trên thị trường tự do, việc lệch khỏi vị trí cân bằng sẽ có xu hướng tự điều chỉnh.
- Dọc theo một đường cầu nhất định, các yếu tố khác không đổi là: giá cả hàng hoá liên quan, thu nhập người tiêu dùng và thị hiếu hay thói quen.
- Sự tăng giá của hàng hoá **thay thế** (hoặc sự giảm giá của hàng hoá **bổ sung**) sẽ làm tăng lượng cầu tại mỗi mức giá. Thu nhập người tiêu dùng tăng lên sẽ làm tăng cầu hàng hoá **thông thường** nhưng làm giảm cầu hàng hoá **thứ cấp**.
- Dọc theo một đường cung nhất định, các yếu tố khác không đổi là: công nghệ, giá các yếu tố đầu vào, những quy định của chính phủ. Một sự tiến bộ công nghệ hay sự giảm giá các yếu tố đầu vào làm tăng lượng cung tại mỗi mức giá.
- Bất kỳ yếu tố nào làm tăng cầu đều khiến đường cầu dịch sang phải, tăng mức giá và sản lượng cân bằng. Sự giảm cầu (đường cầu dịch xuống) làm giảm cả mức giá và sản lượng cân bằng. Bất kỳ yếu tố nào làm tăng cung đều khiến đường cung dịch sang phải, tăng sản lượng cân bằng nhưng giảm mức giá cân bằng. Sự giảm cung (đường cung dịch sang trái) làm giảm sản lượng cân bằng và tăng mức giá cân bằng.

- Để có hiệu quả, giá sàn phải được đặt dưới mức giá cân bằng thị trường tự do. Lúc đó, nó sẽ làm giảm lượng cung và gây ra dư cầu nếu như chính phủ không cung cấp phần sản lượng tăng thêm được yêu cầu. Mức giá trần hiệu quả phải được đặt trên mức giá cân bằng thị trường tự do. Lúc đó, nó sẽ làm giảm lượng cầu nếu như chính phủ không tăng lượng cầu đối với khu vực tư nhân.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 Có số liệu về cung và cầu đối với bánh mì nướng. Hãy vẽ đường cung và đường cầu, tìm sản lượng và mức giá cân bằng.

	Giá					
	10	12	14	16	18	20
Lượng cầu	10	9	8	7	6	5
Lượng cung	3	4	5	6	7	8

2 Dư cung hoặc dư cầu là bao nhiêu nếu mức giá là: (a) 12, (b) 20? Mô tả sự thay đổi của giá cả bởi 2 vị trí (a) và (b).

3 Đường cầu bánh mì nướng thay đổi như thế nào nếu giá bánh mì tăng? Chỉ ra trên đồ thị cung - cầu sự thay đổi mức giá và sản lượng cân bằng.

4 Đường cầu bánh mì nướng bị ảnh hưởng như thế nào bởi việc tạo ra lò nướng bánh nếu như mọi người thích cách nướng bánh mới hơn? Mức giá và sản lượng cân bằng bánh mì nướng thay đổi như thế nào?

5 Bạn là người nuôi cừu. Hãy đưa ra ba ví dụ làm giảm cung của bạn về len. Bạn có sử dụng việc giảm giá len làm một ví dụ không? Đó có phải là một ví dụ hợp lý không?

6 Hàng hoá sành điệu được cầu vì chúng rất đắt. Có phải đường cầu cho những hàng hoá đó dốc lên trên?

7 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những trường hợp sau đây là sai? (a) Đội bóng Manchester United nổi tiếng hơn đội Wrexham. Đội Man Utd sẽ luôn luôn dễ dàng hơn trong việc lấp đầy sân vận động. (b) "Núi bơ" châu Âu chỉ ra năng suất lao động có thể được nâng cao như thế nào khi người nông dân tin vào lý tưởng châu Âu. (c) Duy trì mức thấp cho giá thuê nhà đảm bảo một số lượng lớn nhà rẻ cho những người nghèo.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 681.



Online *Learning* Centre *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phần hai

Kinh tế học vi mô thực chứng

Kinh tế học thực chứng xem xét nền kinh tế hoạt động như thế nào. Kinh tế học vi mô đưa ra một cái nhìn chi tiết về các quyết định cụ thể mà không cần phải lo lắng về những ảnh hưởng của nó. Phần 2 nghiên cứu chi tiết về hành vi của người tiêu dùng và người sản xuất, chỉ ra các thị trường hoạt động như thế nào và tại sao các hãng trong các thị trường khác nhau lại có các hành vi khác nhau. Bằng việc nghiên cứu tương tự đối với thị trường yếu tố đầu vào, chúng ta cũng có thể hiểu được tại sao một số người lại kiếm được nhiều hơn người khác.

Chương 4 xem xét sự nhạy cảm của cung và cầu. Chương 5 phát triển lý thuyết cầu dựa vào sự lựa chọn của người tiêu dùng. Chương 6 giới thiệu các loại hãng khác nhau và quan tâm đến động lực đằng sau quyết định của các nhà sản xuất. Chương 7 phân tích chi phí sản xuất ảnh hưởng đến sản lượng của các hãng như thế nào. Chương 8 và 9 xem xét các cấu trúc thị trường ảnh hưởng đến sự cạnh tranh và sản lượng của các hãng. Chương 10 - 12 phân tích thị trường yếu tố đầu vào về lao động, vốn và đất đai, những yếu tố xác định sự phân phối thu nhập. Chương 13 giải thích tại sao mọi người ghét rủi ro, các viện nghiên cứu đã phát triển các cách để chuyển rủi ro sang những người có thể chịu rủi ro với mức chi phí ít hơn như thế nào và tại sao thông tin không hoàn hảo có thể ngăn cản sự phát triển của một số thị trường về một vài loại hàng hóa. Chương 14 sử dụng những phân tích về kinh tế học vi mô trong phần 2 nhằm xem xét những phát triển gần đây trong nền kinh tế thông tin.

Nội dung:

Chương 4

Độ co giãn của cung và cầu

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Đo lường sự phản ứng của cầu và cung như thế nào?
2. Độ co giãn của cầu theo giá.
3. Độ co giãn của cầu theo giá ảnh hưởng đến doanh thu như thế nào khi có sự thay đổi giá?
4. Tại sao mất mùa lại có lợi cho người nông dân?
5. Một số quan niệm sai lầm.
6. Độ co giãn chéo liên quan đến mối quan hệ bổ sung hay thay thế giữa hai hàng hóa như thế nào?
7. Độ co giãn của cầu theo thu nhập.
8. Hàng hóa thứ cấp, bình thường và xa xỉ.
9. Độ co giãn của cung theo giá.
10. Độ co giãn của cung và cầu ảnh hưởng đến gánh nặng thuế như thế nào?

Trong Chương 3 chúng ta đã xem xét giá của hàng hóa ảnh hưởng đến lượng cầu như thế nào. Chúng ta cũng đã tìm hiểu sự thay đổi trong thu nhập của người tiêu dùng, hoặc giá của hàng hóa có liên quan làm dịch chuyển đường cầu, ảnh hưởng đến lượng cầu ở mỗi mức giá. Bây giờ chúng ta nghiên cứu sâu hơn về những ảnh hưởng đó.

4.1 Phản ứng của cầu đối với giá

Một đường cầu dốc xuống chỉ ra rằng giá giảm làm tăng lượng cầu. Thông thường chúng ta muốn biết cụ thể lượng cầu sẽ tăng bao nhiêu. Bảng 4.1 minh họa một vài số liệu liên

quan đến giá vé và lượng cầu. Từ cột (1) và (2) chúng ta có thể vẽ đường cầu về vé ở Hình 4.1 dưới dạng là một đường thẳng.

Chúng ta có thể đo độ nhạy cảm của lượng cầu về vé khi giá của vé thay đổi như thế nào. Rõ ràng đây chính là độ dốc của đường cầu. Khi giá vé giảm xuống 1£ thì bán thêm được 8000 vé. Giả sử chúng ta muốn so sánh sự nhạy cảm trong lượng vé xem bóng đá với sự nhạy cảm trong lượng cầu về xe ôtô khi có sự thay đổi về giá. Khi giá xe ôtô giảm 1£ thì chẳng có ảnh hưởng gì đến lượng cầu về xe ôtô cả.

Trong Chương 2 chúng ta đã chỉ ra rằng khi các hàng hóa có các đơn vị đo khác nhau thì cách tốt nhất là sử dụng % sự thay đổi, không quan tâm đến đơn vị.

Độ co giãn của cầu theo giá (PED) là % thay đổi của lượng cầu chia cho % thay đổi của giá. PED = (% thay đổi của lượng cầu)/(% thay đổi của giá).

Mặc dù chúng ta cũng sẽ đề cập đến độ co giãn chéo, độ co giãn của cầu theo thu nhập nhưng độ co giãn của cầu theo giá được sử dụng phổ biến nhất. Nếu các nhà kinh tế nói độ co giãn của cầu thì có nghĩa là họ đang nói đến độ co giãn của cầu theo giá dựa vào định nghĩa trên.

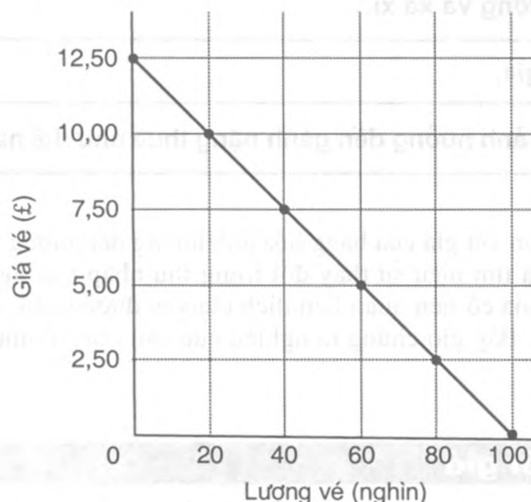
Giả sử 1% tăng trong giá làm giảm lượng cầu 2%. Độ co giãn của cầu theo giá bằng phần trăm thay đổi trong lượng cầu (-2) chia cho phần trăm thay đổi trong giá (+1) cho nên bằng -2. Dấu trừ có nghĩa lượng cầu sẽ giảm khi giá tăng. Nếu giá giảm 4%, lượng cầu sẽ tăng 2%, độ co giãn của cầu bằng -1/2 bởi vì sự thay đổi của lượng (+2%) chia cho sự thay đổi của giá (-4%). Bởi vì đường cầu dốc xuống, giá và lượng cầu luôn vận động ngược chiều nhau. Độ co giãn của cầu đề cập đến sự vận động dọc theo đường cầu. Vì vậy, độ co giãn của cầu luôn có giá trị âm.

Bảng 4.1 Cầu về vé xem bóng đá

(1) Giá (£/vé)	(2) Lượng cầu về vé (nghìn)	(3) Độ co giãn của cầu theo giá
12,50	0	-∞
10,00	20	-4
7,50	40	-1,5
5,00	60	-0,67
2,50	80	-0,25
0	100	0

Để cho ngắn gọn hơn, các nhà kinh tế thường bỏ dấu âm. Chúng ta cảm thấy dễ dàng hơn khi nói độ co giãn của cầu bằng 2, thay vì nói bằng -2. Như vậy độ co giãn của cầu được biểu thị như một số dương, điều này ngụ ý rằng cần phải thêm dấu trừ vào. Nếu không, điều này ngụ ý đường cầu dốc lên, một trường hợp hiếm khi xảy ra nhưng không phải là không có.

Hình 4.1 Cầu về vé xem bóng đá



Với giá của các hàng hóa có liên quan và thu nhập không đổi, giá vé cao hơn sẽ làm giảm lượng cầu về vé xem bóng đá.

Độ co giãn của cầu theo giá về vé xem bóng đá được tính toán ở cột (3) Bảng 4.1. Xem xét ảnh hưởng khi giá giảm 2,5£, chúng ta tính toán độ co giãn của cầu ở mỗi mức giá. Bắt đầu với giá là 10£ và lượng cầu là 20000 vé sau đó giá vé giảm xuống còn 7,5£. Khi giá giảm 25%, lượng cầu tăng lên 100%, từ 20000 đến 40000. Độ co giãn của cầu vì vậy bằng (100/-25) = -4. Các số khác về độ co giãn tính toán tương tự, bằng % thay đổi lượng cầu chia cho % thay đổi của giá. Độ co giãn của cầu ở mức giá 12,5£ là âm vô cùng vì bằng +20/0.

Chúng ta có thể nói rằng độ co giãn của cầu là lớn nếu nó là một số âm lớn.

Lượng cầu lúc này là nhạy cảm với giá. Độ co giãn của cầu là nhỏ nếu nó là một số âm nhỏ và lượng cầu ít nhạy cảm với giá. Lớn hay nhỏ thể hiện độ lớn của độ co giãn không phụ thuộc vào dấu trừ. Độ co giãn của cầu sẽ giảm xuống nếu độ lớn càng ngày càng giảm xuống và lượng cầu càng ngày càng ít nhạy cảm với giá.

Hộp 4-1 Tính toán độ co giãn của cầu theo giá (PED)

Giá (P)	1	2	3	4	5	6
Lượng cầu (Q)	10	8	6	4	2	1

Bảng trên có các mức giá và lượng cầu của một đường cầu cụ thể. Bảng sau có 5 cột, đánh thứ tự từ a đến e, mỗi cột tương ứng với một sự thay đổi giá 1£ và sự thay đổi tương ứng của lượng cầu.

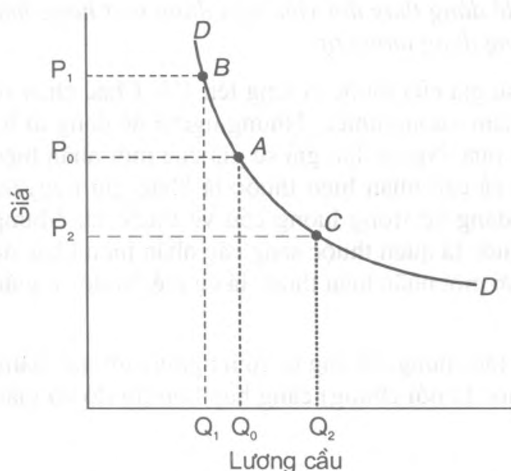
Ở cột a, giá tăng 100% (từ 1£ lên 2£) thì lượng cầu giảm xuống 20% (từ 10 xuống 8), độ co giãn của cầu = (-20/100) = -0,2, tương tự, ở cột c, giá giảm 50% (từ 2£ xuống 1£) thì lượng cầu tăng 25% (từ 8 lên 10), độ co giãn bằng 25/-50=-0,5.

Tự hoàn thành số liệu ở cột b, d, e.

	a	b	c	d	e
(1) P và Q ban đầu	P = 1	P = 2	P = 3	P = 4	P = 5
	Q = 10	Q = 8	Q = 6	Q = 4	Q = 2
(2) P và Q mới	P = 2	P = 3	P = 1	P = 3	P = 6
	Q = 8	Q = 6	Q = 10	Q = 6	Q = 1
(3) % thay đổi của P	100 x (2 -1)/1 = 100		100 x (1-2)/2 = -50		
(4) % thay đổi của Q	100 x (8-10)/10 = -20		100 x (10-8)/8 = 25		
(5) PED = (4)/(3)	-0,2		-0,5		

Đường cầu về vé xem bóng đá là một đường thẳng với độ dốc không đổi: nghĩa là dọc theo đường cầu, nếu giá giảm 1£ thì lượng cầu luôn tăng lên thêm 8000 vé. Thế nhưng Bảng 4.1 chỉ ra độ co giãn của cầu giảm khi chúng ta vận động dọc theo đường cầu từ mức giá cao xuống mức giá thấp. Ở mức giá cao, 1£ là % thay đổi nhỏ trong giá nhưng 8000 vé là % thay đổi lớn trong lượng cầu. Ngược lại, ở mức giá thấp, 1£ là % thay đổi lớn trong giá còn 8000 vé là % thay đổi nhỏ trong lượng cầu. Vậy khi đường cầu là đường thẳng, độ co giãn của cầu giảm khi vận động xuống phía dưới đường cầu[1].

Hình 4.2 Đường cầu phi tuyến DD



Khi đường cầu không phải là tuyến tính, giá tăng hay giảm một lượng như nhau nhưng lượng cầu giảm hoặc tăng các lượng khác nhau.

Vẫn có thể xây dựng đường cầu cong (tất nhiên vẫn là đường dốc xuống) với độ co giãn của cầu không đổi khi vận động xuống phía dưới đường cầu. Tuy nhiên, thường độ co giãn sẽ thay đổi khi vận động dọc theo đường cầu và ở mức giá cao độ co giãn có giá trị lớn, còn ở mức giá thấp độ co giãn có giá trị nhỏ.

Nếu đường cầu là đường thẳng, lượng cầu sẽ thay đổi cùng một lượng 20000 vé khi chúng ta tăng hay giảm giá 2,5£. Việc tính toán độ co giãn không có vấn đề gì khi tăng hay giảm giá. Nhưng theo Hình 4.2, đường cầu không phải là một đường

(1) Ngoại trừ 2 trường hợp đặc biệt của đường cầu tuyến tính: đường cầu nằm ngang (co giãn vô hạn) có độ co giãn là âm vô tận tại tất cả các điểm vì sự thay đổi giá luôn bằng không; đường cầu thẳng đứng (hoàn toàn không co giãn) có độ co giãn bằng 0 tại tất cả các điểm vì lượng không thay đổi.

thẳng, chúng ta gặp phải một khó khăn nhỏ. Bắt đầu ở điểm A với mức giá P_0 khi vận động đến điểm B và C, phần trăm thay đổi độ lớn của giá là như nhau nhưng ngược dấu. Theo Hình 4.2 thì lượng cầu thay đổi với các giá trị khác nhau khi giá tăng hoặc giảm một lượng như nhau khi đường cầu không phải là một đường thẳng.

Với đường cầu không phải là đường tuyến tính, các nhà kinh tế học khắc phục khái niệm về độ co giãn của cầu theo giá bằng cách định nghĩa về độ co giãn với sự thay đổi rất nhỏ về giá. Nếu chúng ta di chuyển rất ít sang trái hoặc sang phải điểm A thì đường cầu chưa đủ thời gian để thay đổi độ cong, lúc đó đường cầu được xem gần như là đường thẳng. Với sự điều chỉnh này, chúng ta cũng vẫn sử dụng khái niệm cũ về độ co giãn của cầu theo giá.

Cầu co giãn và không co giãn

Mặc dù độ co giãn giảm xuống khi di chuyển dọc xuống dưới đường cầu nhưng có một giá trị quan trọng của độ co giãn là bằng -1. Trong Bảng 4.1, cầu là co giãn từ mức giá 7,5£ trở lên, và không co giãn từ mức giá 5£ trở xuống.

Cầu là **co giãn** nếu độ co giãn của cầu là lớn hơn -1. Cầu **không co giãn** nếu độ co giãn nằm trong khoảng từ -1 đến 0. Nếu độ co giãn bằng -1, cầu là **co giãn đơn vị**.

Mặc dù độ co giãn của cầu thay đổi khi di chuyển dọc theo đường cầu, các nhà kinh tế học thường nói đến các hàng hóa có độ co giãn cao hay thấp. Ví dụ, độ co giãn của cầu là không co giãn theo giá (giá thay đổi chỉ dẫn đến sự thay đổi nhỏ trong lượng cầu), nhưng cầu về các kỳ nghỉ ở nước ngoài là co giãn (giá thay đổi dẫn đến sự thay đổi lớn trong lượng cầu). Các câu phát biểu như vậy ngụ ý đến các phần của đường cầu phản ứng lại với sự thay đổi giá của các hàng hóa và dịch vụ đó.

Các yếu tố ảnh hưởng độ co giãn của cầu theo giá

Tại sao độ co giãn của cầu về một hàng hóa là cao (-5), hoặc thấp (-0,5)? Câu trả lời phụ thuộc vào thị hiếu của người tiêu dùng. Nếu một xã hội mà mọi người đều cần có một chiếc tivi thì giá tivi cao hơn ảnh hưởng rất nhỏ đến lượng cầu về tivi. Nếu tivi được xem như là một hàng hóa xa xỉ, cầu về nó là co giãn lớn hơn. Các nhà tâm lý học và xã hội học có thể lý giải tại sao thị hiếu lại là như vậy. Theo các nhà kinh tế học, chúng ta phải quan tâm đến một vài yếu tố ảnh hưởng đến độ co giãn của cầu. *Một trong những yếu tố quan trọng nhất là việc người tiêu dùng dễ dàng thay đổi việc tiêu dùng một hàng hóa này sang một hàng hóa khác nhưng có công dụng tương tự.*

Chúng ta xét 2 trường hợp sau. Giả sử giá của thuốc lá tăng lên 1%. Chắc chắn số lượng thuốc lá được tiêu dùng sẽ không giảm xuống nhiều. Những người dễ dàng từ bỏ thói quen hút thuốc lá đã không hút thuốc nữa. Ngược lại, giả sử giá của một nhãn hiệu thuốc lá nào đó tăng lên 1%, giá của tất cả các nhãn hiệu thuốc lá khác giữ nguyên. Chúng ta mong chờ một sự giảm xuống đáng kể trong lượng cầu về thuốc lá. Nhưng người tiêu dùng lại chuyển từ nhãn hiệu thuốc lá quen thuộc sang các nhãn hiệu khác để thỏa mãn thói quen của họ. Như vậy, đối với một nhãn hiệu thuốc lá cụ thể thì độ co giãn của cầu là cao.

Ví dụ của chúng ta gợi ý một nguyên tắc chung. Chúng ta định nghĩa một mặt hàng (một nhãn hiệu thuốc lá cụ thể thay vì thuốc lá nói chung) càng hẹp hơn thì độ co giãn của cầu càng lớn.

Đo lường độ co giãn

Bảng 4.2 khẳng định cầu về những hàng hóa cơ bản như nhiên liệu, thức ăn, các hàng gia dụng lâu bền thì không co giãn. Cũng với phân loại hàng hóa như thế này thì các dịch vụ như cắt tóc, xem hát và tắm hơi có cầu co giãn. Đơn giản là các hộ gia đình không có nhiều lựa chọn cho sự mua sắm của họ.

Bảng 4.2 Độ co giãn của cầu theo giá ở Liên hiệp Anh

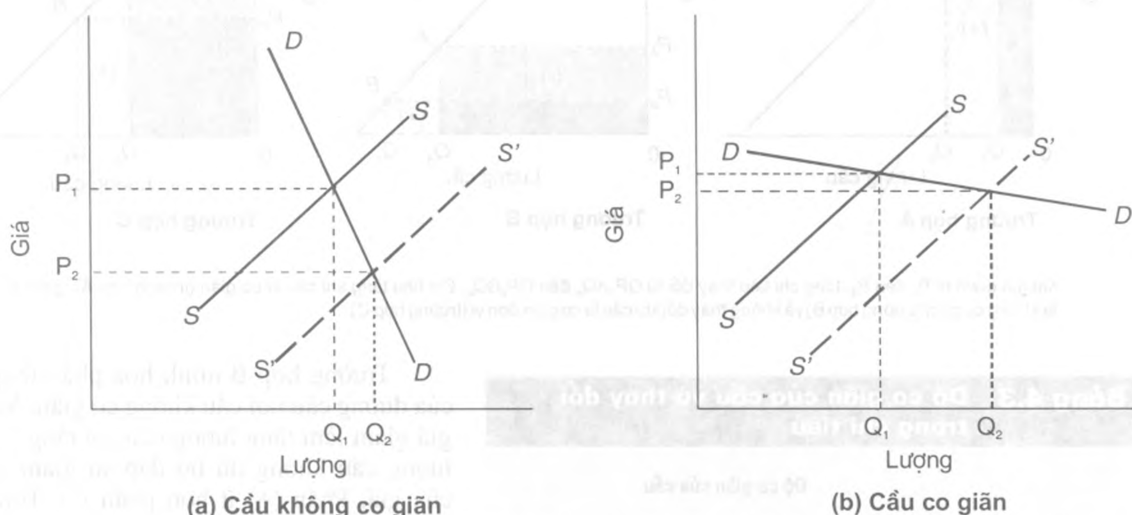
Hàng hóa có phạm vi rộng	Độ co giãn của cầu	Hàng hóa có phạm vi hẹp	Độ co giãn của cầu
Nhiên liệu	-0,5	Thực phẩm từ sữa	-0,1
Thực phẩm	-0,5	Bánh mỳ và ngũ cốc	-0,2
Đồ uống có cồn	-0,8	Giải trí	-1,4
Hàng lâu bền	-0,9	Chi tiêu nghỉ mát ở nước ngoài	-1,6
Dịch vụ	-1,0	Thực phẩm	-2,6

Ngược lại, đối với những chủng loại hàng hóa phạm vi hẹp hơn thì độ co giãn sẽ lớn hơn. Mặc dù vậy, cầu về một số loại hàng hóa như bánh mỳ và ngũ cốc lại hầu như không co giãn. Tuy nhiên, một số loại dịch vụ cụ thể như giải trí và bán đồ ăn uống thì độ co giãn của cầu lại lớn hơn.

Ứng dụng độ co giãn của cầu

Độ co giãn của cầu rất hữu ích trong việc tính toán giá nên tăng bao nhiêu để loại bỏ thiếu hụt hoặc giá nên giảm bao nhiêu để loại bỏ dư thừa. Một yếu tố quan trọng dẫn đến thiếu hụt hoặc dư thừa là do sự dịch chuyển của đường cung. Mất mùa hoặc bội thu là hiện tượng thường thấy trong thị trường nông nghiệp. Bởi vì độ co giãn của cầu đối với nhiều sản phẩm nông nghiệp là thấp, mất mùa làm giá của thức ăn tăng lên đáng kể. Ngược lại, được mùa làm giá của thực phẩm giảm xuống nhiều. Khi cầu là ít co giãn, sự dịch chuyển của đường cung làm giá thay đổi nhiều nhưng lượng cân bằng thay đổi ít.

Hình 4.3 Ảnh hưởng độ co giãn của cầu đến giá cân bằng và biến động của sản lượng



Trong mỗi trường hợp, đường cung dịch chuyển từ SS đến S'S'. Trong trường hợp (a), cầu là không co giãn, và đường cung dịch chuyển làm cho giá cân bằng thay đổi nhiều nhưng lượng cân bằng thay đổi ít. Trong trường hợp (b), cầu là co giãn và đường cung dịch chuyển làm lượng cân bằng thay đổi nhiều nhưng giá cân bằng thay đổi ít.

Hình 4.3a minh họa điều này. SS là đường cung trong một thị trường nông nghiệp khi mất mùa và S'S' là đường cung khi được mùa. Giá cân bằng thay đổi từ P_1 đến P_2 trong khi lượng cân bằng thay đổi ít. Ngược lại, Hình 4.3b minh họa ảnh hưởng khi đường cung dịch chuyển nhưng với đường cầu co giãn. Giá cân bằng thay đổi ít hơn

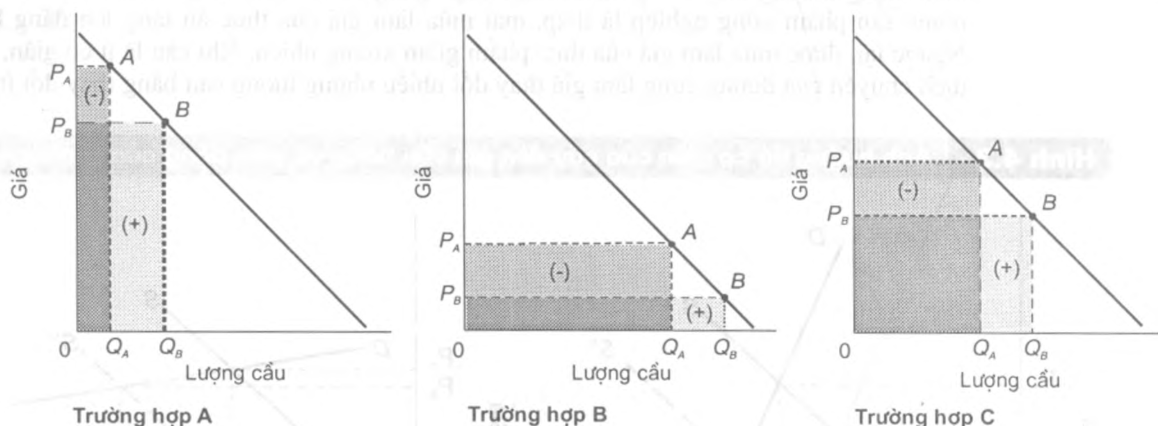
nhưng lượng cân bằng thay đổi nhiều hơn. Như vậy biết độ co giãn của cầu thì ta hiểu tại sao trên một số thị trường sản lượng hay thay đổi nhưng giá ổn định trong khi một số thị trường khác giá lại hay thay đổi còn sản lượng giữ nguyên.

4.2 Giá, lượng cầu và tổng chi tiêu

Nếu các yếu tố khác không đổi, đường cầu chỉ ra người tiêu dùng muốn mua bao nhiêu ở mỗi mức giá. Ở mỗi mức giá, tổng chi tiêu của người tiêu dùng bằng giá nhân với lượng cầu. Bây giờ chúng ta bàn về mối quan hệ giữa tổng chi tiêu, giá và độ co giãn của cầu.

Hình 4.4 chỉ ra tổng chi tiêu thay đổi như thế nào khi giá thay đổi. Trong trường hợp A, ở điểm A với giá P_A và lượng cầu Q_A. Tổng chi tiêu là P_AQ_A, được thể hiện bằng hình chữ nhật OP_AAQ_A. Ở mức giá thấp hơn là P_B, lượng cầu là Q_B và tổng chi tiêu là P_BQ_B, được thể hiện bằng hình chữ nhật OP_BBQ_B. Tổng chi tiêu đã thay đổi như thế nào khi giá giảm từ P_A xuống P_B? Phần giảm xuống của tổng chi tiêu được đánh dấu bằng dấu (-) và phần tăng lên của tổng chi tiêu được đánh dấu bằng dấu (+). Trong trường hợp A, phần (+) nhiều hơn phần (-), cho nên tổng chi tiêu tăng. Trong phần cầu co giãn (cho đến giá trên cùng), giá giảm xuống ít nhưng lượng cầu tăng lên nhiều hơn là đủ để bù đắp sự giảm xuống của giá. Tổng chi tiêu tăng lên.

Hình 4.4 Độ co giãn của cầu và ảnh hưởng của giá đến tổng chi tiêu



Khi giá giảm từ P_A đến P_B, tổng chi tiêu thay đổi từ OP_AAQ_A đến OP_BBQ_B. Chi tiêu tăng khi cầu là co giãn (trường hợp A), giảm khi cầu là không co giãn (trường hợp B) và không thay đổi khi cầu là co giãn đơn vị (trường hợp C).

Bảng 4.3 Độ co giãn của cầu và thay đổi trong chi tiêu

Thay đổi trong tổng chi tiêu do	Độ co giãn của cầu: Co giãn (Ví dụ: -3)	Co giãn đơn vị (-1)	Không co giãn (Ví dụ: -0,3)
Giá tăng	Giảm	Không đổi	Tăng
Giá giảm	Tăng	Không đổi	Giảm

Nguồn: J.Muellbauer, "Testing the Barten Model of Household Composition Effects and the Cost of Children", *Economic Journal*, 1977; A Deaton, "The Measurement of Income and Price Elasticities", *European Economic Review*, 1975.

Trường hợp B minh họa phần thấp hơn của đường cầu nơi cầu không co giãn. Mặc dù giá giảm làm tăng lượng cầu, sự tăng lên của lượng cầu không đủ bù đắp sự giảm xuống của giá. Phần (+) ít hơn phần (-). Tổng chi tiêu giảm xuống. Nếu giá giảm làm tăng tổng chi tiêu ở phần đường cầu có độ co giãn cao và giảm tổng chi tiêu ở những phần của đường cầu có độ co giãn thấp hơn thì có một mức giá nào đó trên đường cầu mà khi giá giảm nhưng tổng chi tiêu không thay đổi. Trường hợp C minh họa khả năng này. Sự tăng lên của cầu bù đắp vừa đủ sự giảm xuống của giá.

Nếu lượng cầu tăng 1% khi giá giảm 1%, tổng chi tiêu không thay đổi. Trường hợp C chỉ ra điểm trên đường cầu tại đó độ co giãn của cầu bằng -1 (lượng thay đổi 1%, giá thay đổi -1%). Nếu cầu là co giãn, độ co giãn lớn hơn -1, như trong trường hợp A, giá giảm 1% dẫn đến lượng cầu tăng nhiều hơn 1%. Vì vậy, tổng chi tiêu tăng lên. Ngược lại, nếu cầu không co giãn, độ co giãn trong khoảng 0 đến 1, như trường hợp B, giá giảm 1% làm cho lượng cầu tăng ít hơn 1%. Vì vậy tổng chi tiêu giảm. Kết quả này được tóm tắt ở Bảng 4.3.

Giá vé xem bóng đá

Hãy suy nghĩ về doanh thu từ việc bán vé xem bóng đá. Bảng 4.4 có các số liệu về lượng cầu vé xem bóng đá lấy từ Bảng 4.1 và lượng cầu ở mức giá 6,25£. Ở mức giá này, độ co giãn của cầu bằng -1. Giá giảm 20% (-1,25£) dẫn đến lượng cầu tăng 20% (10000 vé). Cột (4) chỉ ra tổng doanh thu ở mỗi mức giá.

Bảng 4.4 Cầu về vé xem bóng đá và tổng doanh thu

(1) Giá vé (£)	(2) Lượng cầu (1000)	(3) Độ co giãn của cầu	(4) Tổng chi tiêu (1000£)
12,50	0	-∞	0
10,00	20	-4	200
7,50	40	-1,5	300
6,25	50	-1	312,5
5,00	60	-0,67	300
2,50	80	-0,25	200
0	100	0	0

Bắt đầu từ mức giá cao nhất là 12,50£, ban đầu giá giảm làm tăng doanh thu, sau đó làm giảm doanh thu. Bảng 4.4 giải thích tại sao lại như vậy. Khi giá cao, cầu là co giãn: giá giảm làm tổng chi tiêu tăng. Khi cầu là co giãn đơn vị, ở mức giá 6,25£ chúng ta đạt tới bước ngoặt. Ở mức giá này, giá giảm nhưng tổng chi tiêu không đổi. Trên mức giá này, giảm giá thì tổng chi tiêu tăng. Dưới mức giá này, giảm giá sẽ làm tổng chi tiêu giảm vì cầu là không co giãn.

Có thể rút ra 2 kết luận. Thứ nhất, khi vận động dọc xuống dưới đường cầu, tổng chi tiêu chắc chắn sẽ không thay đổi khi đi qua mức giá 6,25£ với độ co giãn tại mức giá đó là co giãn đơn vị. Thứ hai, tổng chi tiêu hay tổng doanh thu đạt giá trị lớn nhất ở điểm cầu co giãn đơn vị. Tức là đạt được ở mức giá 6,25£, đây là những thông tin mà chủ các câu lạc bộ cần biết.

4.3 Các ứng dụng khác của độ co giãn của cầu

Cà phê tuyết

Brazil là nước cung cấp cà phê rất lớn cho thị trường thế giới. Năm 1994, mọi người bắt đầu nhận ra rằng, sương giá ở Brazil sẽ gây thiệt hại cho mùa vụ cà phê năm 1995. Tạp chí "Thời báo kinh tế" ước tính rằng vụ mùa năm 1995 không thể đạt mức 26,5 triệu bao như dự tính, mà chỉ có thể đạt mức 15,7 triệu bao. Rõ ràng cà phê đã trở nên khan hiếm vào năm 1995. Các nhà đầu cơ mua cà phê năm 1994 đã tăng giá cà phê ngay cả trước khi cung cà phê giảm xuống.

Bảng 4.5 Xuất khẩu cà phê của Brazil giai đoạn 1993 - 1995

	1993	1994	1995
Giá ($/lb)	0,9	2,0	2,1
Lượng xuất khẩu (1990 = 100)	113	102	85
Giá x Lượng	102	204	179

Nguồn: IMF, International Financial Statistics.

Bảng 4.5 minh họa ảnh hưởng của tình trạng này đến hoạt động xuất khẩu của Brazil giai đoạn 1993 - 1995. Dòng đầu tiên cho thấy, ngay cả khi đã điều chỉnh tỷ lệ lạm phát, giá cà phê vẫn tăng hơn gấp đôi. Dòng thứ hai minh họa chỉ số khối lượng của cà phê Brazil xuất khẩu. Dòng cuối cùng là doanh thu

từ xuất khẩu cà phê của Brazil. Doanh thu thực tế đã tăng lên rất nhiều vào năm 1994: giá tăng lên trước khi sản xuất bị sụt giảm quá nhiều. Điều đáng nói là khi so sánh giữa năm 1993 và 1995. Doanh thu từ cà phê vẫn tăng lên mặc dù mất mùa cà phê.

Cầu về cà phê là không co giãn, mặc dù có nhiều hàng hóa thay thế như chè, nước ngọt, bia. Ví dụ này nhấn mạnh tầm quan trọng của thị hiếu người tiêu dùng. Nếu người mua từ chối uống cà phê không có nghĩa là chè và Coca cola có nhiều chất caffeine hơn một tách cà phê.

Nông dân và mất mùa

Ví dụ này minh họa cho một kết quả chung. Khi cầu là không co giãn doanh thu mà nông dân thu được khi mất mùa sẽ cao hơn khi được mùa. Khi đường cung dịch sang trái giá sẽ tăng lên nhiều để triệt tiêu lượng dư cầu khi cầu là không co giãn. Giá tăng làm tăng chi tiêu của người tiêu dùng và doanh thu của người bán khi cầu là không co giãn. Độ co giãn của cầu thường thấp đối với một số hàng hóa như cà phê, sữa, bột mì. Bởi vì thói quen ăn uống khó mà thay đổi được ngay mặc dù giá tăng lên.

Nếu mất mùa làm tăng doanh thu và vụ mùa bội thu lại làm giảm tổng doanh thu, tại sao các nông dân không liên kết với nhau như OPEC để hạn chế sản lượng và tăng doanh thu nhằm đối phó với cầu không co giãn? Nếu điều này dễ dàng thực hiện, việc liên kết này sẽ xảy ra thường xuyên. Nhưng sẽ có những khó khăn nảy sinh trong khi cố gắng duy trì một chính sách chung nhằm hạn chế sản lượng.

Hộp 4-2 Chiến tranh giá cả

Carphone Warehouse là nhà cung cấp điện thoại gọi nội hạt tự do, đang phải đối mặt với một đối thủ mạnh là BT thống trị trong thị trường điện thoại cố định. Công ty đã xây dựng một kế hoạch nhằm chiếm thêm thị phần từ 70% thị phần hiện tại của BT. Đến nay, công ty đã có 400 000 khách hàng và dự kiến đạt 1 triệu trong vòng một năm.

Chiến lược giảm giá trên thị trường viễn thông đã chỉ ra rằng các nhà cung cấp xem cầu về dịch vụ này là co giãn. Khi cầu co giãn, có nghĩa là khách hàng rất nhạy cảm với giá. Trong trường hợp của Carphone Warehouse, họ hy vọng sẽ thu hút được thêm 600 000 khách hàng. Điều này không có gì ngạc nhiên trong thị trường mà người tiêu dùng nhạy cảm với giá bởi vì các nhà cung cấp các dịch vụ có thể thay thế hoàn hảo cho nhau. Dịch vụ điện thoại do BT và Carphone Warehouse cung cấp là giống nhau, chỉ khác nhau về giá.

Quan niệm sai lầm có nghĩa là có những điều đúng với một cá nhân nhưng không đúng cho tất cả mọi người và có những điều đúng cho tất cả mọi người nhưng lại không đúng cho một cá nhân.

Khi cầu là không co giãn, các nông dân liên kết với nhau thì ai cũng được lợi nếu cung giảm. Tuy nhiên, nếu một nông dân mất mùa nhưng các nông dân khác không bị ảnh hưởng thì chỉ có người nông dân kém may mắn kia là bị thiệt. Nếu một nông dân bị giảm sản lượng, không giống với trường hợp tất cả những người nông dân đều bị giảm sản lượng, thì ảnh hưởng không đáng kể đến cung thị trường. Giá thị trường không bị ảnh hưởng và người nông dân kém may mắn sẽ bán được ít hơn ở mức giá thị trường. Điều này minh họa một bài học trong kinh tế. Một người sản xuất phải đối mặt với cầu co giãn mặc dù cầu của cả vụ mùa là không co giãn (bởi vì người tiêu dùng có thể dễ dàng chuyển từ người bán này sang người bán khác).



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

4.4 Ngắn hạn và dài hạn

Độ co giãn của cầu biến động trong một khoảng thời gian mà người tiêu dùng điều chỉnh hành vi của họ khi giá thay đổi. Giá dầu tăng vào năm 1973 - 1974 là biến động giá mạnh nhất trong 50 năm qua và xảy ra khi các hộ gia đình có những chiếc xe mới nhưng ngốn nhiều xăng. Đầu tiên, họ không nghĩ là giá dầu tăng kéo dài. Sau đó, họ có kế hoạch mua những chiếc xe nhỏ hơn để tiết kiệm nhiên liệu hơn. Nhưng những đất nước như Mỹ thì không sẵn những chiếc xe như vậy. Trong ngắn hạn, họ trở nên bế tắc. Trừ khi họ sắp xếp lại cuộc sống để sử dụng xe ít hơn, nếu không họ sẽ chi nhiều tiền hơn cho xăng dầu. Cầu về xăng là không co giãn.

Trong một thời gian dài, người tiêu dùng phải bán những chiếc xe lớn, mua những chiếc xe tiết kiệm nhiên liệu hơn, hoặc chuyển nhà đến gần nơi làm việc hơn. Trong thời gian đó họ giảm lượng xăng sử dụng nhiều hơn hẳn so với trước.

Ngắn hạn là thời kỳ sau khi có sự thay đổi giá nhưng trước khi có sự điều chỉnh về lượng.

Dài hạn là thời kỳ cần thiết để hoàn thành sự điều chỉnh về lượng khi giá thay đổi. Khoảng thời gian này phụ thuộc vào người tiêu dùng chọn sự điều chỉnh nào.

Độ co giãn của cầu trong ngắn hạn thấp hơn trong dài hạn. Kết luận đó là chung đối với các hàng hóa. Ngay cả khi những người đang hút thuốc lá khó mà thay đổi thói quen hút thuốc khi giá của thuốc lá tăng lên thì ngày càng ít người trẻ tuổi hút thuốc lá hơn và hàng năm số lượng người hút thuốc lá giảm xuống.

Dài hạn là khoảng thời gian bao lâu?

Khi giá thay đổi, cầu về sôcôla sẽ thay đổi hoàn toàn trong vòng vài tháng, nhưng để hoàn thành sự điều chỉnh giá dầu hoặc thuốc lá có khi phải mất vài năm.

4.5 Độ co giãn chéo của cầu

Độ co giãn của cầu theo giá chỉ cho chúng ta sự vận động dọc theo một đường cầu khi tất cả các yếu tố ảnh hưởng đến cầu giữ nguyên, chỉ có giá của hàng hóa đó thay đổi. Bây giờ chúng ta giữ nguyên giá của bản thân hàng hóa đó và thay đổi giá của các hàng hóa có liên quan. Độ co giãn chéo của cầu nói về sự thay đổi của lượng cầu khi giá của các hàng hóa có liên quan thay đổi. Cũng như trước đây, chúng ta sử dụng %.

Độ co giãn chéo của cầu hàng hóa i theo giá hàng hóa j là thay đổi % trong lượng cầu hàng hóa i chia cho thay đổi % tương ứng trong giá hàng hóa j.

Độ co giãn chéo của cầu có thể dương hoặc âm. Nó là dương nếu giá hàng hóa j tăng làm cho lượng cầu về hàng hóa i tăng. Giả sử i là chè và j là cà phê. Giá của cà phê tăng làm cầu về chè tăng. Độ co giãn chéo của cầu chè đối với cà phê là dương. Độ co giãn chéo dương nếu hai hàng hóa là thay thế và âm nếu hai hàng hóa là bổ sung cho nhau. Chúng ta hy vọng giá xăng tăng làm giảm cầu về xe ôtô bởi vì xăng và xe ôtô là hai hàng hóa bổ sung.

Bảng 4.6 minh họa ước lượng về độ co giãn của cầu đối với thức ăn, quần áo và du lịch và độ co giãn chéo giữa 3 hàng hóa đó ở Anh. Ví dụ, 0,1 là độ co giãn chéo của cầu về thức ăn với du lịch. 1% thay đổi trong giá của du lịch làm lượng cầu về thức ăn tăng lên 0,1%.

Độ co giãn của cầu với ba hàng hóa này nằm trong khoảng -0,4 đến -0,5. Đối với 3 loại hàng hóa này, lượng cầu nhạy cảm hơn khi giá của chính bản thân hàng hóa đó thay đổi so với sự thay đổi giá của hàng hóa khác.

Bảng 4.6 Độ co giãn chéo và độ co giãn của cầu hàng hóa ở Anh

% thay đổi lượng cầu	Do 1% thay đổi trong giá của		
	Thức ăn	Quần áo	Du lịch
Thức ăn	-0,4	0	0,1
Quần áo	0,1	-0,5	-0,1
Du lịch	0,3	-0,1	-0,5

Nguồn: R.Blundell et al., "What do we learn about consumer demand patterns from micro data?", American Economic Review, 1993.

4.6 Ảnh hưởng của thu nhập đến cầu

Tỷ lệ chi tiêu của một hàng hóa là giá của hàng hóa nhân với lượng cầu về hàng hóa đó, tất cả chia cho tổng chi tiêu hoặc tổng thu nhập của người tiêu dùng.

Cuối cùng, chúng ta cố định giá của bản thân hàng hóa và giá của các hàng hóa có liên quan và chúng ta xem xét sự thay đổi của lượng cầu khi thu nhập của người tiêu dùng thay đổi. Bỏ qua phần tiết kiệm của người tiêu dùng. Vì vậy, thu nhập của người tiêu dùng tăng lên một lượng bao nhiêu thì lượng chi tiêu của người tiêu dùng tăng lên một lượng bấy nhiêu.

Chương 3 đã chỉ ra thu nhập của người tiêu dùng tăng lên thì lượng cầu có xu hướng tăng lên. Tuy nhiên, lượng cầu sẽ tăng lên các lượng khác nhau khi thu nhập tăng lên. Việc người tiêu dùng chi tiêu bao nhiêu vào các loại hàng hóa khác nhau phụ thuộc vào mức thu nhập của họ. Tỷ lệ chi tiêu của một hàng hóa chính là tỷ số về phần chi tiêu cho hàng hóa đó trong tổng thu nhập của người tiêu dùng.

Bảng 4.7 Tỷ lệ chi tiêu năm 1992 - 2002

	Chi tiêu thực tế của người tiêu dùng (tỷ bảng năm 2001)	% tỷ lệ chi tiêu	
		Thức ăn	Dịch vụ
1992	378	12	48
2002	614	9	50

Nguồn: ONS, UK National Accounts.

Co giãn của cầu theo thu nhập của 1 hàng hóa là % thay đổi của lượng cầu chia cho % thay đổi tương ứng của thu nhập.

Bảng 4.7 đề cập đến tỷ lệ chi tiêu của người tiêu dùng Anh cho thức ăn và dịch vụ (các hoạt động như ăn ngoài và đi xem ở nhà hát) giai đoạn 1992 và 2002. Chi tiêu thực tế của người tiêu dùng tăng lên trong giai đoạn 1992 - 2002. Tỷ lệ chi tiêu cho thức ăn giảm xuống nhưng cho dịch vụ tăng lên. Bởi vì giá của thức ăn và dịch vụ gần như là không đổi trong giai đoạn này cho nên sự thay đổi trong tỷ lệ chi tiêu chủ yếu là do sự thay đổi trong thu nhập thực tế.

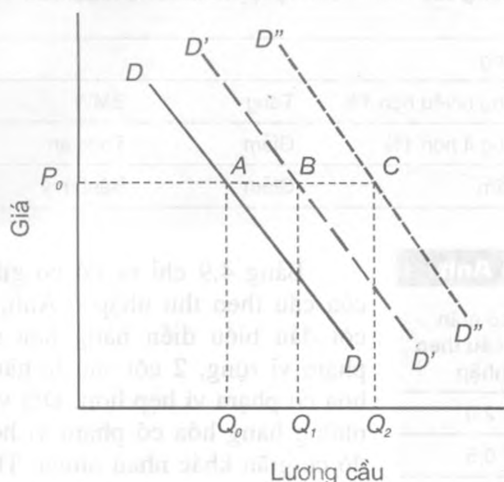
Hàng hóa thông thường, thứ cấp và cao cấp

Độ co giãn của cầu theo thu nhập đo lường sự dịch chuyển song song của đường cầu khi thu nhập thay đổi. Hình 4.5 chỉ ra 2 khả năng dịch chuyển do thu nhập tăng lên. Co giãn theo thu nhập lớn hơn nếu đường cầu dịch chuyển từ DD đến D''D'' so với trường hợp đường cầu dịch chuyển từ DD đến D'D'. Khi thu nhập tăng lên, đường cầu dịch chuyển sang bên trái, co giãn theo thu nhập là âm, nghĩa là thu nhập cao hơn nhưng lượng cầu lại thấp hơn ở mọi mức giá.

Trong Chương 3 chúng ta đã phân biệt hàng hóa thông thường là hàng hóa mà cầu tăng khi thu nhập tăng và hàng hóa thứ cấp là hàng hóa mà cầu giảm khi thu nhập tăng. Chúng ta cũng phân biệt hàng hóa cao cấp và hàng hóa thiết yếu.

Tất cả các hàng hóa thứ cấp đều là hàng hóa thiết yếu, vì độ co giãn của cầu theo thu nhập là âm. Tuy nhiên, hàng hóa thiết yếu cũng bao gồm những hàng hóa thông thường mà có độ co giãn của cầu theo thu nhập nằm trong khoảng 0 đến 1.

Hình 4.5 Co giãn theo thu nhập và dịch chuyển của đường cầu



Bắt đầu ở điểm A trên đường cầu DD, co giãn theo thu nhập đo lường sự dịch chuyển của đường cầu khi thu nhập tăng 1%. Ở mức giá P_0 dịch chuyển tới điểm B trên đường cầu D'D' phản ánh co giãn theo thu nhập thấp hơn dịch chuyển tới điểm C trên đường cầu D"D". Dịch chuyển đường cầu sang trái khi thu nhập tăng thể hiện độ co giãn theo thu nhập âm.

Những định nghĩa này nói với chúng ta điều gì xảy ra với tỷ lệ chi tiêu khi thu nhập thay đổi còn giá của hàng hóa giữ nguyên. Tỷ lệ chi tiêu của hàng hóa thứ cấp giảm xuống khi thu nhập tăng. Nghĩa là thu nhập cao hơn liên quan đến lượng cầu ít hơn ở mọi mức giá. Ngược lại, tỷ lệ chi tiêu cho hàng hóa cao cấp tăng lên khi thu nhập tăng lên. Bởi vì độ co giãn của cầu theo thu nhập của hàng hóa cao cấp lớn hơn 1, thu nhập tăng 1% thì lượng cầu về hàng hóa cao cấp tăng nhiều hơn 1%. Nhưng thu nhập tăng làm giảm phần chi tiêu cho những hàng hóa thông thường thuộc loại thiết yếu. Thu nhập tăng 1% làm cho lượng cầu tăng lên ít hơn 1%, dẫn đến tỷ lệ chi tiêu cho hàng hóa này giảm xuống.

Hàng hóa thứ cấp thường là những hàng hóa có chất lượng kém hơn so với những hàng hóa thay thế khác có chất lượng cao hơn nhưng đắt hơn. Những người nghèo hài lòng với việc tiêu dùng thịt có nhiều mỡ, quần áo có nhiều nylon. Khi thu nhập của họ tăng lên, họ chuyển sang những loại thịt nhiều nạc hơn và quần áo nhiều chất cotton hơn. Vậy thu nhập tăng lên chắc chắn làm giảm cầu về thịt mỡ và quần áo chất liệu nhiều nylon.

> **Hàng hóa thông thường** có độ co giãn của cầu theo thu nhập dương. **Hàng hóa thứ cấp** có độ co giãn của cầu theo thu nhập âm.

> **Hàng hóa cao cấp** có độ co giãn của cầu theo thu nhập lớn hơn 1. **Hàng hóa thiết yếu** có độ co giãn của cầu theo thu nhập nhỏ hơn 1.

Hàng hóa cao cấp là những hàng hóa có chất lượng cao hơn so với những hàng hóa thay thế khác chất lượng kém hơn: BMW hơn là những chiếc xe Ford nhỏ, kỳ nghỉ ở nước ngoài hơn là nghỉ trong nước. Hàng hóa thiết yếu là những hàng hóa thông thường nằm giữa hai loại hàng hóa trên. Khi thu nhập tăng lên, lượng cầu về thức ăn tăng lên chút ít. Hầu hết mọi người vẫn thích nấu ăn đơn giản ở nhà ngay cả khi thu nhập tăng lên. Hãy nhìn vào Bảng 4.7, dịch vụ là hàng hóa cao cấp với tỷ lệ chi tiêu cho loại này tăng 48 - 50% khi thu nhập ở Anh tăng lên giai đoạn 1992 - 2002. Thức ăn không phải là hàng hóa cao cấp vì tỷ lệ chi tiêu cho hàng hóa này giảm xuống khi thu nhập tăng lên, nhưng cũng không phải là hàng hóa thứ cấp. Ở mức giá không đổi sau khi đã có sự điều chỉnh về lạm phát, chi tiêu thực cho thức ăn giai đoạn 1992 - 2002 tăng từ 45 tỷ £ (12% của 378) đến 55 tỷ £ (9% của 614).

Hộp 4-3 Sự phát triển chóng mặt của ôtô

Khi một đất nước phát triển và giàu lên, một trong những hàng hóa mà mọi người muốn có là xe ôtô. Độ co giãn của cầu theo thu nhập về xe ôtô ước lượng khoảng = 2. Trung Quốc, một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất trên thế giới, bây giờ có sự ham muốn tột bậc về ôtô. Với mức thu nhập tăng nhanh như vậy, người ta bỏ xe đạp đi ôtô. Năm 1949, nước đông dân nhất thế giới chỉ có 1800 ôtô. Con số này bây giờ là 20 triệu. Năm 2002, thị trường ôtô tăng trưởng 60% và năm 2003 là 100%. Trong những năm 1970, một công nhân phải tiết kiệm một năm mới mua được một chiếc xe đạp, thu nhập bây giờ tăng nhanh nên họ tiết kiệm một năm thì mua được một chiếc ôtô.

Bảng 4.8 tóm tắt sự thay đổi của cầu khi thu nhập thay đổi, giữ nguyên giá của các hàng hóa. Bảng chỉ ra ảnh hưởng của tăng thu nhập. Thu nhập giảm sẽ ảnh hưởng ngược lại đến lượng cầu và tỷ lệ chi tiêu.

Bảng 4.8 Sự thay đổi cầu khi thu nhập tăng 1%

Hàng hóa	Độ co giãn của cầu theo thu nhập	Lượng cầu	Tỷ lệ chi tiêu	Ví dụ
Thông thường	Dương	Tăng		
Cao cấp	Lớn hơn 1	Tăng nhiều hơn 1%	Tăng	BMW
Thiết yếu	Giữa 0 và 1	Tăng ít hơn 1%	Giảm	Thức ăn
Thứ cấp	Âm	Giảm	Giảm	Bánh mỳ

Bảng 4.9 Độ co giãn của cầu theo thu nhập ở Anh

Hàng hóa phạm vi rộng	Độ co giãn của cầu theo thu nhập	Hàng hóa phạm vi hẹp	Độ co giãn của cầu theo thu nhập
Thuốc lá	0,5	Than	2,0
Nhiên liệu	0,3	Bánh mỳ và ngũ cốc	0,5
Thức ăn	0,5	Thực phẩm từ sữa	0,5
Đồ uống có cồn	1,1	Rau	0,9
Quần áo	1,2	Du lịch nước ngoài	1,1
Đồ lâu bền	1,5	Thư giãn	2,0
Dịch vụ	1,8	Rượu mạnh	2,6

Nguồn: as in Table 4.3.

Bảng 4.9 chỉ ra độ co giãn của cầu theo thu nhập ở Anh, 2 cột đầu biểu diễn hàng hóa có phạm vi rộng, 2 cột sau là hàng hóa có phạm vi hẹp hơn. Đối với những hàng hóa có phạm vi hẹp độ co giãn khác nhau nhiều. Thu nhập cao hơn ảnh hưởng lớn đến cách ăn uống (nhiều tôm, ít bánh mỳ) hơn là khối lượng ăn uống của các hộ gia đình. Thức ăn là hàng hóa bình thường nhưng không phải là hàng hóa cao cấp. Độ co giãn của cầu theo thu nhập là 0,5.

Cột cuối cùng chỉ ra rằng, với chi tiêu cho thức ăn không thay đổi, thu nhập cao hơn thì họ chuyển sang ăn nhiều rau hơn (những loại rau đó có độ co giãn cao hơn thức ăn nói chung) và ăn ít bánh mỳ (mà lượng cầu sẽ giảm xuống). Người giàu thì ăn những loại salát đắt tiền để tránh béo. Người nghèo thì cần lượng bánh mỳ lớn để chống đói. Thuốc lá là hàng hóa thứ cấp và nó chiếm tỷ lệ chi tiêu lớn nhất trong ngân sách chi tiêu của người nghèo. Những người giàu hơn thì tiêu dùng theo những cách khác tốn tiền hơn.

Ứng dụng độ co giãn của cầu theo thu nhập

Độ co giãn của cầu theo thu nhập giúp chúng ta dự đoán cầu của người tiêu dùng khi nền kinh tế tăng trưởng và mọi người giàu hơn. Giả sử thu nhập thực tế tăng lên 15% trong vòng 5 năm tới, Bảng 4.9 cho thấy cầu về thuốc lá giảm 7,5% nhưng cầu về rượu mạnh tăng 39%. Sự tăng trưởng của 2 ngành công nghiệp này là rất khác nhau. Những dự đoán này ảnh hưởng đến quyết định của các hãng liệu có nên xây dựng nhà máy mới và các dự án của chính phủ về thuế đánh vào thuốc lá và rượu mạnh.

Tương tự, một nước nghèo ngày càng giàu thì người dân sẽ có nhu cầu ngày càng nhiều các hàng hóa cao cấp như tivi, máy giặt, xe ôtô.

4.7 Lạm phát và cầu

Độ co giãn đo lường sự phản ứng của lượng cầu với sự thay đổi của từng biến riêng biệt: giá của bản thân hàng hóa, giá của hàng hóa có liên quan, thu nhập. Chương 2 phân biệt các biến danh nghĩa, đo lường giá trong ngày và biến thực tế, được điều chỉnh theo lạm phát khi so sánh ở những ngày khác nhau. Chúng ta kết thúc chương này bằng việc xem xét ảnh hưởng của lạm phát đến thay đổi của cầu.

Giả sử tất cả các biến danh nghĩa tăng lên gấp đôi. Tất cả các hàng hóa đắt lên gấp đôi, mức lương cũng tăng lên gấp đôi, tiền thuê đất và lợi tức trả cho các cổ đông cũng tăng lên gấp đôi. Số lượng hàng hóa được tiêu dùng trước đây như thế nào thì bây giờ người tiêu dùng vẫn tiêu dùng như vậy. Hàng hóa đắt gấp đôi nhưng thu nhập cũng tăng gấp đôi. Chẳng có gì thay đổi. Hành vi người tiêu dùng không có gì thay đổi khi giá và thu nhập danh nghĩa đều tăng gấp đôi.

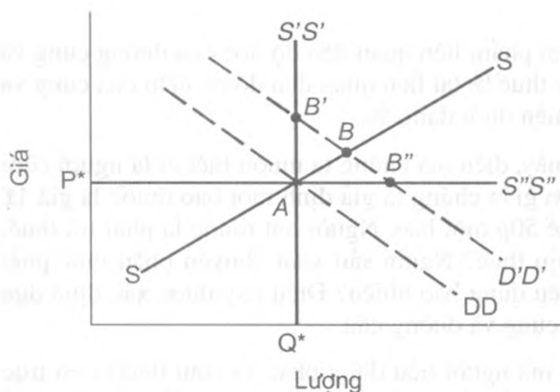
Vậy chúng ta xem xét lại vấn đề như thế nào về độ co giãn khi nói rằng độ co giãn của cầu theo giá sẽ thay đổi khi giá của hàng hóa thay đổi? Mỗi loại độ co giãn đo lường sự thay đổi của một biến khi tất cả các biến khác xác định cầu đều giữ nguyên. Khi tất cả giá và thu nhập cùng thay đổi, khái niệm về độ co giãn khuyến cáo chúng ta rằng sẽ không đúng nếu xem xét ảnh hưởng của một biến lên lượng cầu. Chúng ta có thể tách sự thay đổi của lượng cầu thành 3 phần: Ảnh hưởng của sự thay đổi của riêng giá của hàng hóa đó, cộng với sự thay đổi giá chỉ của các hàng hóa khác, cộng với sự thay đổi của thu nhập. Khi tất cả các biến danh nghĩa thay đổi theo cùng một tỷ lệ, tổng của 3 ảnh hưởng này chính xác bằng 0.

4.8 Độ co giãn của cung

Trong khi phân tích độ co giãn của cầu là phức tạp thì phân tích độ co giãn của cung là đơn giản. Chúng ta chỉ cần xem xét sự thay đổi của lượng cung khi giá của bản thân hàng hóa thay đổi. Độ co giãn của cung đo lường sự thay đổi của lượng cung khi giá của hàng hóa thay đổi.

Độ co giãn của cung = (% thay đổi của lượng cung)/(% thay đổi của giá)

Hình 4.6 Các giá trị về độ co giãn của cung



Bởi vì đường cung là dốc lên, độ co giãn của cung luôn dương. Khi di chuyển dọc theo đường cung, sự thay đổi của lượng cung là dương tương ứng với sự thay đổi của giá là dương. Cung càng co giãn thì giá tăng ít nhưng lượng cung tăng càng nhiều. Vì vậy, đường cung tương đối thoải nếu cung là co giãn và đường cung tương đối dốc nếu cung là không co giãn.

Hình 4.6 chỉ ra đường cung đặc trưng SS với độ co giãn là dương. Nếu đường cung là đường thẳng, độ co giãn của cung sẽ không thay đổi khi di chuyển dọc theo đường cung. Như đối với đường cầu, nếu độ dốc là không đổi, giá thay đổi 1 đơn vị thì lượng cũng thay đổi 1 đơn vị. Tuy nhiên, sự thay đổi này có nghĩa là % thay đổi của giá và lượng là khác nhau, phụ thuộc vào chúng ta bắt đầu ở điểm nào trên đường cung.

Hộp 4-4 Thị hiếu về cà phê

Giá cà phê đã giảm xuống thấp đột ngột trong 20 năm... Trong 5 năm qua, cung cà phê tăng 3,6% trong khi tiêu dùng chỉ tăng 1,5%. Từ 1997 đến 2000, dự trữ cà phê tăng gấp đôi trong khi giá giảm xuống từ 134 cent xuống 50 cent.

Nguồn: Financial Times, 17 May 2001.

Thu nhập cao hơn đã làm tăng cầu về cà phê nhưng cung về cà phê còn tăng nhanh hơn. Có thêm nhiều nước mới sản xuất cà phê, năng suất ngành nông nghiệp cũng tăng lên và năm 1989 không đạt được thỏa thuận đặt giá trần cho cà phê xuất khẩu.

Đối với nhiều nước thuộc thế giới thứ ba sản xuất cà phê, trong đó có một số thu được 70% doanh thu từ xuất khẩu cà phê, thì giá thấp là một tai họa. Sức mạnh của các công ty đa quốc gia cũng không cứu được. Một số trường hợp khác đã chỉ thu được 6% giá bán lẻ ở các cửa hàng. Nestlé hiện nay kiểm soát khoảng nửa thị trường cà phê hòa tan trên thế giới.

Hình 4.6 cũng minh họa 2 trường hợp đặc biệt. Đường cung thẳng đứng S'S' có độ co giãn bằng 0. Giá tăng 1% nhưng lượng cung không thay đổi. Đường cung nằm ngang S''S'' có độ co giãn bằng vô cùng. Bất kỳ sự thay đổi nào khác mức giá P* thì lượng cung luôn thay đổi.

Độ co giãn của cung cho ta thấy giá và lượng cân bằng sẽ thay đổi như thế nào khi đường cầu dịch chuyển. Hình 4.6 chỉ ra sự dịch chuyển của đường cầu từ DD đến D'D'. Bắt đầu ở điểm cân bằng A, đường cầu dịch chuyển từ DD đến D'D' dẫn đến điểm cân bằng mới là B', B, hoặc B'' phụ thuộc vào độ co giãn của cung. Nếu cung càng ít co giãn thì khi cầu tăng, giá cân bằng sẽ tăng nhiều hơn lượng tăng của sản lượng cân bằng. Trong những trường hợp đặc biệt, dịch chuyển từ A đến B' chỉ phản ánh giá cân bằng tăng, còn dịch chuyển từ A đến B'' phản ánh chỉ có sản lượng cân bằng tăng.

4.9 Ai thực sự là người chịu thuế?

Bằng việc trợ cấp và đánh thuế, chính phủ ảnh hưởng đến sự phân bổ nguồn lực trong nền kinh tế. Bằng việc đánh thuế thuốc lá, chính phủ có thể giảm lượng người hút thuốc lá và vì vậy cải thiện sức khỏe của mọi người. Bằng việc đánh thuế nhiên liệu có thể hạn chế ô nhiễm, mặc dù có thể dẫn đến sự phẫn nộ của những người lái xe tải và môtô. Bằng việc thu thuế thu nhập, chính phủ ảnh hưởng đến số lượng người muốn đi làm. Thuế ảnh hưởng lớn đến hoạt động của một nền kinh tế hỗn hợp và ảnh hưởng sâu sắc đến cách mà xã hội phân bổ các nguồn lực khan hiếm của nó.

Đầu tiên, chúng ta bàn về thuế đánh trên từng đơn vị sản phẩm, ví dụ 5£/chai vodka. Chúng ta cũng chỉ ra ảnh hưởng của thuế này liên quan đến độ co giãn của cầu và cung. Sau đó, chúng ta bàn đến thuế giá trị hàng hóa (ad valorem) được đo lường bằng % giá trị hàng hóa. Ví dụ, thuế VAT thường là 17,5% giá trị của hàng hóa hoặc dịch vụ.

Nếu thuế đánh trên từng đơn vị sản phẩm liên quan đến độ dốc của đường cung và đường cầu thì thuế giá trị hàng hóa hay thuế % lại liên quan đến độ co giãn của cung và cầu vì những khái niệm này được thể hiện dưới dạng %.

Gánh nặng thuế (tỷ lệ chịu thuế) chỉ ra cuối cùng ai là người chịu thuế.

Cũng bằng cách này, điều mà chúng ta muốn biết ai là người cuối cùng phải trả thuế. Đơn giản chúng ta giả định một bao thuốc lá giá 1£ và chính phủ đánh thuế 50p một bao. Người hút thuốc lá phải trả thuế, hay người sản xuất chịu thuế? Người sản xuất chuyển phần thuế phải chịu sang cho người tiêu dùng bao nhiêu? Điều này được xác định dựa vào độ dốc của đường cung và đường cầu.

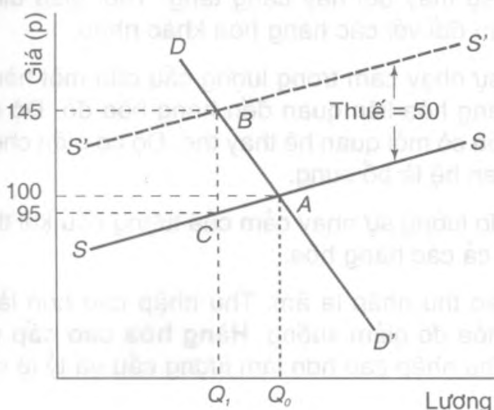
Hình 4.7(a) và 4.7(b) vẽ mức giá mà người tiêu dùng phải trả (sau thuế) trên trục tung, DD' là đường cầu. Bởi vì giá mà người sản xuất nhận được chính là giá mà người tiêu dùng trả trừ đi 50p thuế một bao thuốc lá, thuế đã làm đường cung dịch chuyển từ SS đến S'S' trong cả 2 hình. Trong mỗi trường hợp, lượng cung phụ thuộc vào mức giá mà người sản xuất được nhận, mức giá này sẽ không đổi nếu giá người tiêu dùng phải trả tăng lên đúng bằng 50p: đó là lý do tại sao chúng ta phải dịch chuyển đường cung lên trên một đoạn đúng bằng 50p.

Trên Hình 4.7(a), với đường cung thoải và đường cầu dốc, thuế thuốc lá chủ yếu do người tiêu dùng chịu. Điểm B cao hơn điểm A gần 50p. Bởi vì cầu là không nhạy cảm với giá, người sản xuất có thể chuyển gần hết thuế vào giá mà người tiêu dùng chịu. Cung là nhạy cảm với giá, vì vậy giá mà người sản xuất nhận được không giảm xuống nhiều. Người tiêu dùng trả 1,45£ và người sản xuất nhận 0,95£ một bao thuốc.

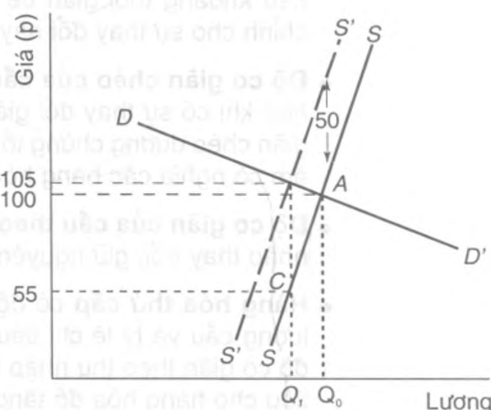
Trên Hình 4.7(b) với đường cầu thoải và đường cung dốc, thuế chủ yếu là do người sản xuất chịu. Cầu là nhạy cảm với giá, vì vậy cố gắng đặt gánh nặng thuế vào người tiêu

dùng sẽ làm cho lượng bán giảm xuống nhanh chóng. Cung không nhạy cảm với giá và người sản xuất phải chấp nhận giá họ nhận được giảm xuống gần bằng 50p. Người tiêu dùng trả 1,05£ và người sản xuất nhận được 0,55£ một bao thuốc.

Hình 4.7 Tỷ lệ chịu thuế



(a) Đường cầu dốc, đường cung thoải



(b) Đường cầu thoải, đường cung dốc

Ứng dụng chủ yếu của tỷ lệ chịu thuế là không cần quan tâm đến người sản xuất hay người tiêu dùng - ai là người mang tiền nộp cho chính phủ. Sự tồn tại của thuế làm thay đổi hành vi của họ. Điều này ảnh hưởng đến giá và lượng cân bằng. Sự thay đổi nhiều hay ít của giá và lượng cân bằng phụ thuộc vào độ dốc của đường cầu và đường cung.

Bây giờ chúng ta hiểu được nguyên tắc chung và có thể áp dụng một cách tương tự những phân tích trên cho thuế tính theo %. Đơn giản chúng ta chỉ cần nhớ sự thay đổi trong % thuế với % thay đổi của lượng cầu và lượng cung khi giá thay đổi mà sự thay đổi này được đo lường thông qua khái niệm độ co giãn của cầu và cung.

Vì vậy, khi cầu là không co giãn còn cung co giãn thì việc đánh thuế % vào giá trị hàng hóa giống hệt Hình 4.7(a), thuế % đánh vào giá trị hàng hóa tăng lên thì chủ yếu người tiêu dùng là người chịu thuế với mức giá phải trả cao hơn. Ngược lại, khi cầu là co giãn, cung là không co giãn thì tương tự như phân tích ở Hình 4.7(b), thuế % đánh vào giá trị hàng hóa tăng lên thì chủ yếu là người sản xuất chịu với mức giá họ nhận được là thấp hơn hẳn. Vậy, độ co giãn của cung và cầu giúp chúng ta xác định được ảnh hưởng của một số loại thuế phổ biến nhất ví dụ như thuế thu nhập, VAT, thuế công ty do các công ty trả. Tất cả các loại thuế đó đều là thuế giá trị hàng hóa.

TÓM TẮT

- **Độ co giãn của cầu** chính là độ co giãn của cầu theo giá. Độ co giãn này đo lường sự nhạy cảm của lượng cầu khi giá của bản thân hàng hóa đó thay đổi với điều kiện giá của các hàng hóa khác và thu nhập không đổi. Độ co giãn của cầu là âm bởi vì đường cầu là dốc xuống. Nói chung, độ co giãn của cầu thay đổi khi di chuyển dọc theo đường cầu. Dọc theo một đường cầu thẳng, độ co giãn sẽ giảm khi giá giảm.
- **Cầu là co giãn** nếu độ co giãn của cầu lớn hơn -1 (ví dụ -2). Giá giảm làm tăng chi tiêu cho hàng hóa. Cầu là không co giãn nếu độ co giãn của cầu nằm trong

khoảng -1 đến 0. Giá giảm làm giảm tổng chi tiêu cho hàng hóa. Cầu là co giãn đơn vị nếu độ co giãn là bằng -1. Giá thay đổi không ảnh hưởng đến tổng chi tiêu.

- Độ co giãn của cầu phụ thuộc khoảng thời gian bao lâu thì người tiêu dùng điều chỉnh hành vi tiêu dùng của mình đáp ứng lại sự thay đổi của giá. Trong ngắn hạn, việc thay thế bằng hàng hóa khác là hạn chế. Cầu càng ngày càng co giãn hơn nếu khoảng thời gian để điều chỉnh sự thay đổi này càng tăng. Thời gian điều chỉnh cho sự thay đổi này là khác nhau đối với các hàng hóa khác nhau.
- **Độ co giãn chéo của cầu** đo lường sự nhạy cảm trong lượng cầu của một hàng hóa khi có sự thay đổi giá của các hàng hóa liên quan đến hàng hóa đó. Độ co giãn chéo dương chứng tỏ các hàng hóa có mối quan hệ thay thế. Độ co giãn chéo âm có nghĩa các hàng hóa có mối quan hệ là bổ sung.
- **Độ co giãn của cầu theo thu nhập** đo lường sự nhạy cảm của lượng cầu khi thu nhập thay đổi, giữ nguyên giá của tất cả các hàng hóa.
- **Hàng hóa thứ cấp** có độ co giãn theo thu nhập là âm. Thu nhập cao hơn làm lượng cầu và tỷ lệ chi tiêu cho hàng hóa đó giảm xuống. **Hàng hóa cao cấp** có độ co giãn theo thu nhập lớn hơn 1. Thu nhập cao hơn làm lượng cầu và tỷ lệ chi tiêu cho hàng hóa đó tăng lên.
- Những hàng hóa không phải là thứ cấp được gọi là **hàng hóa thông thường** và có độ co giãn theo thu nhập là dương. Hàng hóa không phải là cao cấp được gọi là **thiết yếu** và có độ co giãn theo thu nhập nhỏ hơn 1. Tất cả những hàng hóa thứ cấp là thiết yếu nhưng hàng hóa thông thường là thiết yếu chỉ khi nó không phải là hàng hóa cao cấp.
- Khi tất cả các biến danh nghĩa đều tăng lên gấp đôi thì không ảnh hưởng đến cầu bởi vì nó không ảnh hưởng đến giá trị thực của thu nhập cũng như giá của các hàng hóa có liên quan. Khi kiểm tra số liệu của những nền kinh tế có lạm phát, tốt nhất là nên quan tâm đến giá trị thực của giá và thu nhập, tức là giá và thu nhập đã điều chỉnh do lạm phát.
- **Độ co giãn của cung** đo lường phần trăm thay đổi của lượng cung khi giá của bản thân hàng hóa thay đổi 1%. Bởi vì đường cung là dốc lên, độ co giãn của cung là dương.
- **Tỷ lệ chịu thuế** đo lường ai là người thực sự trả thuế. Bởi vì thuế làm thay đổi giá và sản lượng cân bằng, sự thay đổi tạo ra sự khác nhau giữa người chủ yếu chịu thuế và người nộp thuế cho chính phủ.
- **Thuế trên từng đơn vị sản phẩm** liên quan đến độ dốc của cầu và cung. Thuế đánh vào giá trị hàng hóa liên quan đến độ co giãn của cầu và cung. Trong cả hai trường hợp, ai ít nhạy cảm hơn với giá thì chịu nhiều thuế hơn.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Cửa hàng của bạn có 100 quả đào chín cần phải bán ngay. Đường cung về đào là đường thẳng đứng. Theo kinh nghiệm trước đây, nếu ở giá 1£ thì bán được 100 quả. (a) Vẽ đường cung và đường cầu cho thấy điểm cân bằng. (b) Độ co giãn của cầu là -0,5. Bạn phát hiện 10 quả đào bị hỏng và không bán được. Hãy vẽ đường cung mới. Mức giá cân bằng mới là bao nhiêu?

2. (a) Sữa, dịch vụ nha khoa, bia; (b) Sôcôla, gà, đi bằng tàu hỏa; (c) Đi xem kịch, câu lạc bộ tennis, phim. Hãy xác định cầu là co giãn hay không co giãn đối với mỗi nhóm hàng hóa trên. Sắp xếp độ co giãn đối với mỗi nhóm hàng hóa. Giải thích.

3 Điểm nào trên đường cầu thẳng có tổng chi tiêu của người tiêu dùng là lớn nhất? Giải thích. Thông tin này có ích gì cho chủ câu lạc bộ bóng đá?

4 Bảng sau là độ co giãn của cầu theo giá và theo thu nhập về rau và dịch vụ ăn uống. Đối với mỗi hàng hóa, giải thích đó là hàng cao cấp hay thiết yếu, và liệu cầu là co giãn hay không co giãn.

	Độ co giãn của cầu theo giá	**Độ co giãn theo thu nhập**
Rau	0,17	0,87
Dịch vụ cung cấp thực phẩm	2,61	1,64

5 Năm 1974, người tiêu dùng ở Anh tiêu 1,3 triệu bảng vào bánh mỳ và ngũ cốc. Năm 2004, họ tiêu dùng hơn 5 triệu bảng vào bánh mỳ và ngũ cốc, vậy bánh mỳ có phải là hàng hóa thứ cấp. Giải thích.

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các câu sau là sai: (a) Bởi vì thuốc lá là hàng hóa thiết yếu, doanh thu thuế từ thuốc lá sẽ luôn tăng lên khi thuế tăng. (b) Nông dân nên mua bảo hiểm đề phòng thời tiết xấu có thể làm giảm một nửa sản lượng của vụ mùa. (c) Thu nhập của người tiêu dùng cao hơn luôn làm lợi cho người sản xuất.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 681.



Online *Learning* Centre *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 5

Lựa chọn của người tiêu dùng và quyết định cầu

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Xây dựng đường ngân sách như thế nào?
2. Lợi ích cận biên giảm dần.
3. Tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần.
4. Mô tả thị hiếu bằng đường bàng quan.
5. Sử dụng đường bàng quan và đường ngân sách để giải thích sự lựa chọn của người tiêu dùng.
6. Thu nhập tiêu dùng ảnh hưởng tới lượng cầu như thế nào?
7. Ảnh hưởng thu nhập và ảnh hưởng thay thế.
8. Giá cả thay đổi ảnh hưởng tới lượng cầu như thế nào?
9. Đường cầu thị trường.

Trong chương trước, chúng ta đã giới thiệu đường cầu để giải thích hành vi của người tiêu dùng. Để làm sáng tỏ lý thuyết cầu, bây giờ chúng ta xây dựng một mô hình chuẩn cho sự lựa chọn của người tiêu dùng. Nó giải thích làm thế nào mà người mua điều hoà được giữa cái họ muốn, tức là thị hiếu hay sự ưa thích, với cái mà thị trường cho phép họ làm, tức là thu nhập của họ và mức giá của các loại hàng hoá khác nhau. Mô hình này cho phép chúng ta dự đoán được người tiêu dùng sẽ phản ứng như thế nào với sự thay đổi điều kiện trên thị trường. Nó đề cập tới độ co giãn theo giá và thu nhập đã xem xét tại Chương 4.

5.1 Cầu cá nhân

Bốn yếu tố của mô hình mô tả điều kiện tiêu dùng và thị trường. Các yếu tố đó là: (a) thu nhập tiêu dùng, (b) mức giá, (c) thị hiếu tiêu dùng, sự sắp xếp thành từng nhóm hàng khác nhau theo mức độ hài lòng mà chúng đem lại và (d) giả định rằng người tiêu dùng

chỉ theo đuổi lợi ích cá nhân. Trong số những kết hợp hàng hoá tiêu dùng có thể mua được, người tiêu dùng sẽ chọn kết hợp hàng hoá mà họ hài lòng nhất.

Mỗi một yếu tố trong mô hình đều cần được đề cập chi tiết.

Ràng buộc ngân sách

Ràng buộc ngân sách mô tả những kết hợp khác nhau mà người tiêu dùng có thể mua được.

Thu nhập của người tiêu dùng và mức giá hàng hoá trên thị trường xác định ràng buộc ngân sách của người ấy.

Xét một sinh viên có ngân sách mỗi tuần (thu nhập, trợ cấp hoặc học bổng) là 50£ có thể chi tiêu cho ăn uống hoặc xem phim. Mỗi bữa ăn giá 5£ và mỗi phim giá 10£. Đâu là sự kết hợp giữa những bữa ăn và những bộ phim mà sinh viên đó có thể mua được? Nếu không xem phim, sinh viên đó có thể sử dụng 50£ để có 10 bữa ăn giá 5£ một bữa. Nếu không ăn, sinh viên đó có thể mua 5 vé xem phim giá 10£ một vé. Giữa hai thái cực ấy có rất nhiều kết hợp giữa bữa ăn và vé xem phim cũng có tổng giá trị 50£. Những sự kết hợp đó là ràng buộc ngân sách.

Ràng buộc ngân sách chỉ ra lượng hàng hoá tối đa có thể mua được dựa trên một số lượng hàng hoá khác đã mua[1]. Bảng 5.1 chỉ ra ràng buộc ngân sách của người ấy. Mỗi hàng ứng với một kết hợp mà tổng giá trị là 50£ đúng bằng thu nhập của người ấy.

Bảng 5.1 Giỏ tiêu dùng có thể mua được

Lượng bữa ăn Q_M	Chi cho các bữa ăn 5£ x Q_M	Lượng phim Q_F	Chi tiền xem phim 10£ x Q_F	Tổng chi £
0	0	5	50	50
2	10	4	40	50
4	20	3	30	50
6	30	2	20	50
8	40	1	10	50
10	50	0	0	50

Bảng 5.1 chỉ ra sự đánh đổi giữa bữa ăn và phim. Lượng bữa ăn nhiều hơn thì lượng phim ít hơn. Đối với một mức thu nhập nhất định, ràng buộc ngân sách chỉ ra giá trị của lượng hàng hoá phải hy sinh để có được nhiều hơn một lượng hàng hoá khác. Bởi vì đó là sự đánh đổi mà sinh viên đó phải chọn giữa bữa ăn và phim.

Khi mức giá bữa ăn và phim cố định, không phụ thuộc vào số lượng sinh viên đó mua, ràng buộc ngân sách của sinh viên đó là đường thẳng, được gọi là đường ngân sách. Hình 5.1 vẽ đường ngân sách trên cơ sở số liệu cho ở Bảng 5.1.

Vị trí của đường ngân sách được xác định bởi hai điểm nút là A và F, những điểm có sự giải thích đơn giản. Tại A là lượng phim nhiều nhất sẽ mua nếu người sinh viên không ăn: 50£ mua 5 vé xem phim giá 10£ một vé. Tại F chỉ ra 50£ dùng để mua 10 bữa ăn giá 5£ một bữa nếu người ấy không xem phim. Đường ngân sách nối liền A và F. Những điểm trung gian ví dụ như B và C chỉ ra những sức mua ngang nhau giữa bữa ăn và phim.

Hệ số góc của đường ngân sách chỉ ra số bữa ăn phải hy sinh để có thể xem thêm một bộ phim. Di chuyển từ điểm F tới điểm E làm giảm lượng bữa ăn từ 10 xuống 8 nhưng tăng lượng phim từ 0 lên 1. Sự đánh đổi giữa bữa ăn và phim là không đổi dọc theo đường ngân sách. Từ bỏ 2 bữa ăn luôn tạo ra thêm 10£ để xem thêm một 1 bộ phim.

Vì phim giá gấp đôi bữa ăn nên 2 bữa ăn phải hy sinh để mua thêm 1 vé xem phim. Độ dốc của đường ngân sách chỉ phụ thuộc vào tỷ lệ giá của hai loại hàng hoá. Độ dốc

(1) Chúng ta giả sử rằng toàn bộ thu nhập được sử dụng. Không có tiết kiệm. Những chương sau sẽ bàn về sự quan trọng của việc lựa chọn giữa tiêu dùng và tiết kiệm.

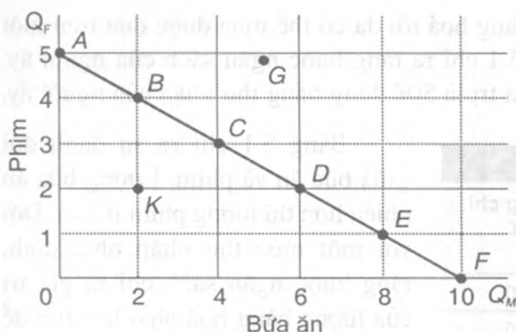
của đường ngân sách bằng mức chênh lệch khoảng cách theo trục tung chia tương ứng cho mức chênh lệch khoảng cách theo trục hoành. Trên Hình 5.1 độ dốc đường ngân sách là -1/2. Mức chênh lệch (+1) phim chia cho mức chênh lệch (-2) bữa ăn. Ví dụ trên minh hoạ cho công thức chung:

$$\text{Độ dốc đường ngân sách} = -P_H/P_V$$

P_H là mức giá trên trục hoành và P_V là mức giá trên trục tung. Trong ví dụ của chúng ta, giá bữa ăn P_H = 5£ và giá phim P_V = 10£. Theo công thức thì độ dốc đường ngân sách là -1/2. Dấu âm hàm ý sự đánh đổi. Chúng ta phải từ bỏ hàng hoá này để có thêm hàng hoá khác.

Hai điểm nút của đường ngân sách (ở đây là A và F) chỉ ra lượng hàng hoá mà ngân sách mua nếu không mua hàng hoá kia. Độ dốc đường ngân sách nối liền những điểm nút chỉ phụ thuộc vào giá cả tương đối của hai loại hàng hoá.

Hình 5.1 Đường ngân sách



Đường ngân sách chỉ ra sự kết hợp tối đa giữa các loại hàng hóa mà người tiêu dùng có thể mua, với một mức thu nhập và mức giá hiện hành nhất định. Những điểm nằm trên đường ngân sách sử dụng tối đa ngân sách người tiêu dùng. Những điểm nằm phía trên đường ngân sách là những điểm không thể đạt tới. Những điểm nằm phía dưới đường ngân sách sẽ tạo ra được phần chi tiêu thêm.

Bất kỳ điểm nào nằm phía trên đường ngân sách (ví dụ như G trên Hình 5.1) là không thể đạt tới. Đường ngân sách chỉ ra lượng hàng hoá tối đa có thể mua, dựa trên lượng hàng hoá đã mua và ngân sách có thể chi trả. Với mức thu nhập 50£, G là điểm không thể đạt tới: nó cần 25£ để mua 5 bữa ăn và 50£ để mua 5 vé xem phim. Những điểm phía dưới đường ngân sách ví dụ như K, sẽ tạo ra khoản thu nhập không sử dụng. Chỉ những điểm nằm trên đường ngân sách là có sự đánh đổi mà người sinh viên đó phải chọn giữa bữa ăn và phim.

Thị hiếu

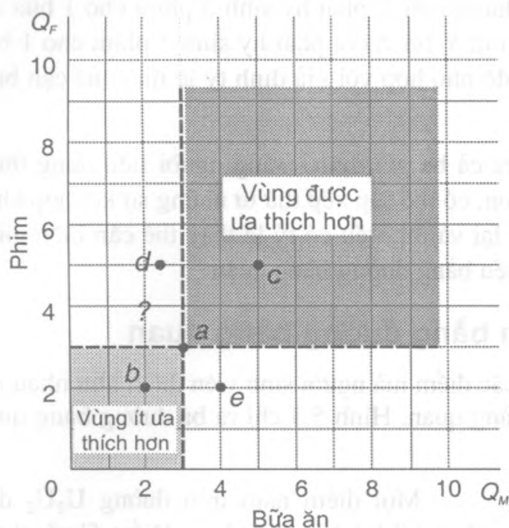
Đường ngân sách chỉ ra người tiêu dùng phải đối mặt với những điều kiện thị trường (mức giá và thu nhập). Chúng ta xem xét thị hiếu người tiêu dùng với ba giả định được coi là hợp lý. Thứ nhất, người tiêu dùng có thể sắp xếp thứ tự cho những kết hợp khác nhau theo độ hài lòng hay độ thoả dụng mà chúng đem lại. Không cần thiết phải lượng hoá những độ thoả dụng đó[(2)], ví dụ như nhóm hàng này có độ thoả dụng gấp đôi nhóm hàng khác. Chúng ta chỉ cần người tiêu dùng quyết định được nhóm hàng này tốt hơn, kém hơn hay bằng với nhóm hàng khác. Chúng ta giả định rằng sự sắp xếp của những nhóm hàng có thể có tính chất nhất quán: nếu nhóm hàng A được ưa thích hơn nhóm hàng B và nhóm hàng B được ưa thích hơn nhóm hàng C thì nhóm hàng A phải được ưa thích hơn nhóm hàng C.

Thứ hai, chúng ta giả định rằng người tiêu dùng thích nhiều hàng hóa, dịch vụ hơn. Nếu kết hợp B có nhiều phim hơn và cùng lượng bữa ăn với kết hợp K thì chúng ta giả định rằng B được ưa thích hơn K. Thế còn với những thứ như ô nhiễm thì sao? Người tiêu dùng không thích ô nhiễm nhiều mà thích ô nhiễm ít. Chúng ta bỏ qua vấn đề đó bằng cách định nghĩa lại hàng hoá để giả định được hợp lý. Chúng ta phân tích nước sạch thay cho nước bị ô nhiễm. Càng nhiều nước sạch thì càng tốt.

Hình 5.2 xem xét ba giả định về thị hiếu. Mỗi điểm chỉ ra một kết hợp tiêu dùng bữa ăn và phim. Chúng ta bắt đầu từ a. Vì số lượng nhiều được ưa thích hơn nên bất kỳ điểm nào ví dụ như c mà ở phía trên bên phải điểm a đều được ưa thích hơn điểm a. Điểm c có nhiều bữa ăn và phim hơn điểm a. Ngược lại, những điểm ở phía dưới bên

(2) Trong phần phụ lục, chúng ta phân tích thị hiếu trên cơ sở đo lường được lợi ích. Đây là trường hợp đặc biệt, nhưng dễ hơn khi đề cập.

Hình 5.2 Sắp xếp các kết hợp tiêu dùng



Người tiêu dùng đánh giá những tập hợp tiêu dùng khác nhau, được xác định bởi các điểm a, b, c, d và e. Với điểm a, bất cứ điểm nào ở phía đông bắc của nó đều được ưa thích hơn và bất cứ điểm nào ở phía tây nam đều ít được ưa thích hơn a. Những điểm như d hoặc e ở 2 vùng khác có thể được ưa thích hơn hoặc không ưa thích bằng a, tùy thuộc vào sở thích của người tiêu dùng.

trái điểm a đều có ít bữa ăn và phim hơn điểm a. Điểm a được ưa thích hơn những điểm ví dụ như là b.

Không biết chính xác thị hiếu người tiêu dùng chúng ta không thể chắc chắn khi so sánh những điểm ở hai vùng khác nhau (phía trên bên phải hay phía dưới bên trái) với điểm a. Tại d hay e thì có nhiều hơn loại hàng hoá này nhưng lại ít hơn hàng hoá khác so với điểm a. Người nào thèm ăn hơn sẽ thích điểm e hơn a, nhưng kẻ nghiện phim lại thích điểm d hơn a.

Người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn. Một bữa ăn tăng thêm tăng độ thoả dụng. Để giữ độ thoả dụng không đổi khi thêm một bữa ăn người tiêu dùng phải hy sinh một loại hàng hoá khác (phim). Tỷ lệ thay thế cận biên chỉ ra số lượng phim mà người tiêu dùng trao đổi để có thêm được một bữa ăn mà không làm tổng lợi ích thay đổi.

Giả sử người sinh viên đó có 5 vé xem phim và không có bữa ăn nào cả. Đã xem xong 4 phim, sinh viên đó không thích xem phim thứ năm lắm. Khi không ăn sinh viên đó rất đói. Lợi ích của sự kết hợp này thấp: bị đói sinh viên đó không thể thích xem phim được nữa. Đối với lợi ích thấp như vậy sinh viên đó có thể từ bỏ vài bộ phim để có thể mua một ít thức ăn.

Hộp 5-1 **Theo đuổi**

Hợp đồng quảng cáo của David Beckham làm thu nhập của anh ấy giảm đi như một cầu thủ bóng đá và Thierry Henry là gương mặt công chúng của Hãng Renault Clio. Tại sao những nhà sản xuất phải trả một khoản chi phí rất lớn cho những ngôi sao để phát triển thương hiệu của họ? Họ cố gắng thay đổi thị hiếu của bạn. Có rất nhiều loại ôtô nhỏ nhưng chỉ có một loại có... Đó là cái duy nhất để theo đuổi. Những cái khác thì không.

Bạn có thể mua một cuốn tạp chí ôtô và tìm xem liệu hệ giảm xóc của Clio có thực sự khác biệt hay không. Nhưng đó không phải là tiêu điểm. Quảng cáo này nói về phong cách. Không phải cái bạn cho là đẹp mà là cái những người khác cho là đẹp. Renault đảm bảo với bạn rằng những người khác, người sành điệu, cảm thấy tuyệt vời khi lái xe Clio. Tương tự bạn cũng có thể cảm thấy như vậy. Mối quan hệ phụ thuộc qua lại này của thị hiếu là chìa khoá mở cửa cho quảng cáo và quan hệ công chúng.

Tỷ lệ thay thế cận biên giữa bữa ăn và phim là số lượng phim mà người tiêu dùng phải hy sinh để tăng một bữa ăn trong điều kiện tổng lợi ích không đổi.

Giả sử thay vì điều đó, sinh viên đó ăn nhiều bữa và xem ít phim. Người ấy miễn cưỡng hy sinh việc đi xem phim để có thêm bữa ăn nữa. Có lý nếu hy sinh lượng lớn phim cho lượng bữa ăn khan hiếm. Ngược lại, khi tỷ lệ phim và bữa ăn thấp, thì không hợp lý nếu hy sinh lượng phim khan hiếm để có thêm nhiều bữa ăn.

Lập luận về thị hiếu hay sở thích là phổ biến. Nó có thể trở thành nguyên tắc chung, giả định thứ ba chúng ta cần phải đặt ra về thị hiếu người tiêu dùng. Đó là giả định về tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần.

Thị hiếu người tiêu dùng chứng tỏ tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần, khi giữ cố định lợi ích thì lượng hàng hoá phải hy sinh để có được lượng tăng tương ứng hàng hoá khác giảm dần.

Người sinh viên ấy có thể hài lòng với kết hợp X (6 phim, 0 bữa ăn), kết hợp Y (3 phim, 1 bữa ăn), kết hợp Z (2 phim, 2 bữa ăn). Xuất phát từ điểm X, sự di chuyển tới Y phải hy sinh 3 phim cho 1 bữa ăn, nhưng di chuyển xa hơn từ Y tới Z chỉ phải hy sinh 1 phim cho 1 bữa ăn tăng thêm. Thị hiếu đó phù hợp với giả định tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần.

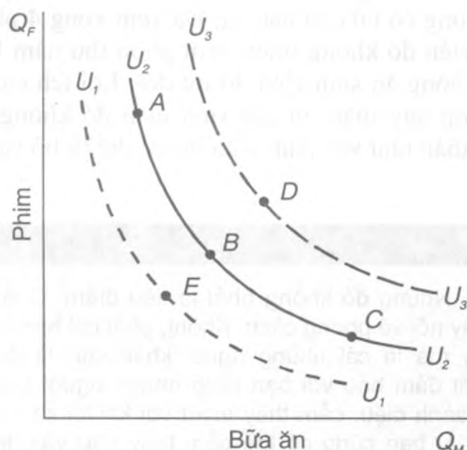
Chúng ta đã đưa ra cả ba giả định - rằng người tiêu dùng thích hàng hóa nhiều hơn chứ không phải ít hơn, có thể sắp xếp thứ tự những sự kết hợp khác nhau theo độ thoả dụng mà chúng đem lại và thị hiếu có tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần. Bây giờ sẽ dễ dàng khi mô tả thị hiếu bằng đường bàng quan.

Đường bàng quan chỉ ra tất cả những sự kết hợp tiêu dùng đem lại cùng một mức độ lợi ích.

Biểu diễn sở thích bằng đường bàng quan

Khi chúng ta nối tất cả các điểm mà người sinh viên thích như nhau lại, chúng ta sẽ có đường bàng quan. Hình 5.3 chỉ ra ba đường bàng quan U_1U_1, U_2U_2, U_3U_3.

Hình 5.3 Biểu diễn thị hiếu tiêu dùng



Dọc theo mỗi đường bàng quan như đường U_2U_2, lợi ích đối với người tiêu dùng là không đổi. Bởi vì nhiều được ưa thích hơn là ít, bất cứ một điểm nào ở trên đường bàng quan cao hơn (đường U_3U_3) sẽ được ưa thích hơn các điểm khác nằm trên đường bàng quan thấp hơn. Các đường bàng quan dốc xuống. Nếu không, người tiêu dùng sẽ có nhiều hơn cả hai loại hàng hóa và trở nên thỏa mãn hơn. Tỷ lệ thay thế cận biên cho thấy rằng mỗi đường bàng quan đều trở nên phẳng hơn nếu chúng ta dịch chuyển sang phải.

Mọi điểm nằm trên đường U_2U_2 đều đem lại lợi ích như nhau. Điểm C có nhiều bữa ăn và ít phim, điểm A có nhiều phim và ít bữa ăn. Vì người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn, đường bàng quan dốc xuống. Vì nhiều bữa ăn có xu hướng tăng lợi ích nên vài phim phải đồng thời hy sinh để giữ lợi ích không đổi.

Độ dốc của mỗi đường bàng quan thoải hơn khi chúng ta dịch sang phải. Nó phản ánh tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần. Tại A, số lượng phim nhiều tương đối so với bữa ăn, người tiêu dùng sẽ hy sinh nhiều phim để có thêm một ít thức ăn. Tại B, số lượng phim ít tương đối so với bữa ăn, người ấy sẽ hy sinh một số lượng phim ít hơn để có được thêm cùng một lượng bữa ăn. Và tại C người ấy có nhiều bữa ăn nên rất ít phim phải hy sinh để có thêm một bữa ăn.

Tỷ lệ thay thế cận biên giữa bữa ăn và phim là độ dốc của đường bàng quan tại điểm mà chúng ta bắt đầu. Hai đặc tính của một đường bàng quan là dốc xuống và thoải đều khi chúng ta di chuyển sang phải - có được từ giả định rằng người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn và sở thích của họ thoả mãn giả định tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần.

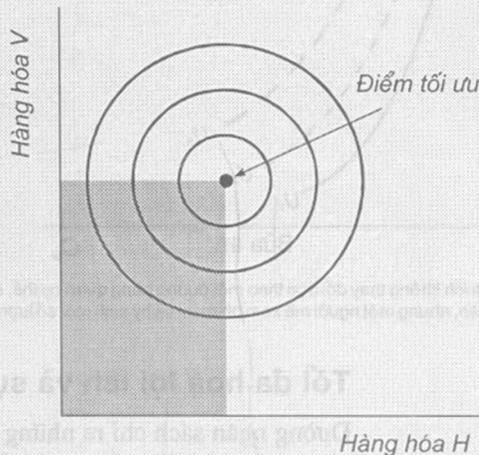
Bây giờ xét điểm D trên đường bàng quan U_3U_3. Điểm D có nhiều phim và bữa ăn hơn điểm B. Vì người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn nên lợi ích tại D cao hơn tại B. Nhưng mọi điểm trên U_3U_3 đều cho lợi ích như nhau. Vì thế mọi điểm trên U_3U_3 đều có lợi ích cao hơn mọi điểm trên U_2U_2. Ngược lại, điểm E và mọi điểm khác trên U_1U_1 đều cho lợi ích thấp hơn mọi điểm trên U_2U_2.

Hộp 5-2 Những biểu đồ đường tròn khác

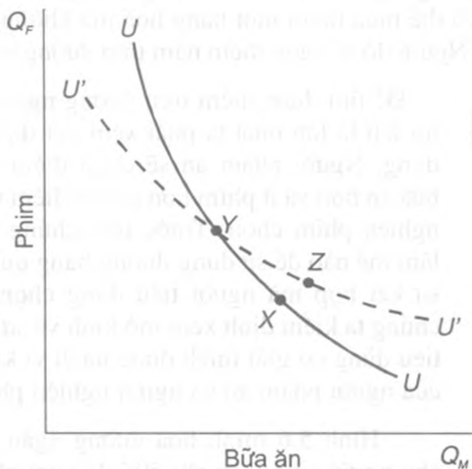
Khi chúng ta nhìn vào một biểu đồ tốt, chúng ta sẽ thấy những đường tròn hay đường viền đồng tâm, mỗi đường chỉ ra những điểm ở cùng một độ cao. Chúng gần giống những đường bàng quan nhưng không phải tuân theo quy luật tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần và có những hình dạng kỳ lạ hơn. Nhưng chúng không bao giờ cắt nhau. Những đường tròn khác nhau là những độ cao khác nhau.

Khi bạn leo lên qua các đường tròn kế tiếp, bạn sẽ tới điểm đánh dấu đỉnh núi. Trong kinh tế, chúng ta khó lòng đạt tới đỉnh. Mọi người hiếm khi thoả mãn. Những biểu đồ bàng quan giữa sâmpanh và tôm hùm trông có thể giống một ngọn núi. Quá nhiều một trong hai thứ đều khiến bạn chán. Điểm tốt nhất, hay điểm tối ưu, tương đương với đỉnh núi, nó chỉ ra kết hợp có hạn giữa sâmpanh và tôm hùm được ưa thích hơn cả miễn là có sẵn. Chúng ta đang vi phạm giả định rằng người tiêu dùng luôn thích số lượng nhiều hơn. Phần đường tròn dốc lên tương ứng với vùng mà nhiều hơn không còn tốt hơn nữa.

Đối với những loại hàng hoá khác nhau, chúng ta không bao giờ thoả mãn. Giống như là chúng ta bị hạn chế bởi vùng tối trong hình vẽ dưới đây.



Hình 5.4 Các đường bàng quan không thể cắt nhau



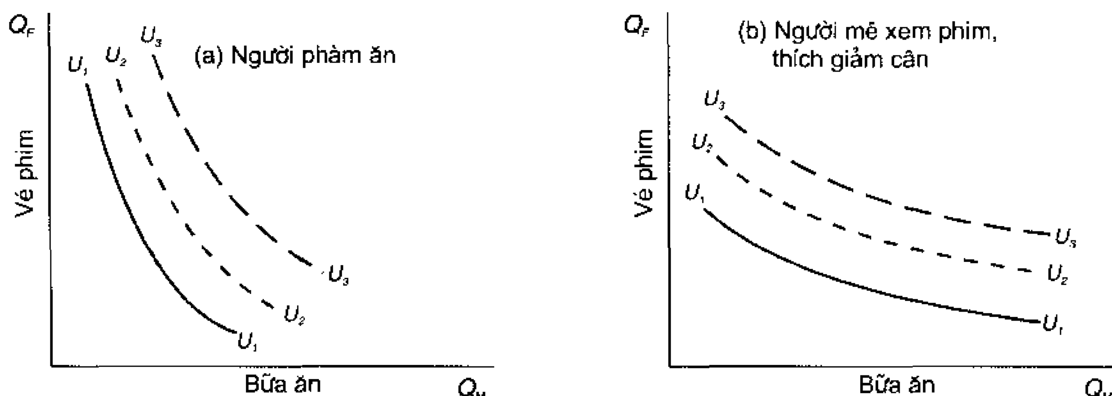
Nếu các đường bàng quan cắt nhau, người tiêu dùng sẽ không phân biệt X và Y trên đường bàng quan UU và giữa Y và Z trên đường bàng quan U'U' và do đó sẽ không phân biệt được giữa X và Z. Bởi vì Z đem lại một khối lượng nhiều hơn về cả hai loại hàng hóa, điều này trái với giả thiết là người tiêu dùng thích nhiều hơn là ít. Các đường bàng quan không thể cắt nhau.

Dù Hình 5.3 đã chỉ ra ba đường bàng quan, nhưng chúng ta có thể vẽ những đường bàng quan khác. Đường bàng quan cao hơn thì tốt hơn vì người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn.

Những đường bàng quan không cắt nhau. Hình 5.4 chỉ ra tại sao lại như vậy. Giả sử UU và U'U' cắt nhau. Vì X và Y là hai điểm trên UU, người tiêu dùng bàng quan giữa những điểm đó. Nhưng Y và Z là hai điểm trên U'U'. Người tiêu dùng bàng quan giữa Y và Z. Vì thế, người tiêu dùng bàng quan giữa X và Z. Điều đó là không thể vì người tiêu dùng có nhiều phim và bữa ăn tại Z hơn tại X. Việc những đường bàng quan cắt nhau vi phạm giả định rằng người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn. Các giả định về thị hiếu người tiêu dùng loại trừ những đường bàng quan cắt nhau.

Chúng ta biểu diễn thị hiếu của người tiêu dùng bất kỳ bằng cách vẽ biểu đồ hoàn chỉnh về đường bàng quan của người đó. Hình 5.5 chỉ ra hai người tiêu dùng với những sở thích khác nhau. Trong mỗi trường hợp, dịch chuyển tới đường bàng quan cao hơn cho ta lợi ích cao hơn. Hình 5.5 (a) chỉ ra biểu đồ bàng quan đối với người phàm ăn sẵn sàng từ bỏ nhiều phim để có được thêm một ít thức ăn. Hình 5.5 (b) chỉ ra biểu đồ bàng quan đối với người nghiện phim, người sẽ từ bỏ lượng lớn thức ăn để xem thêm phim. Cả hai biểu đồ bàng quan đều hợp lý: chúng thoả mãn ba giả định cơ bản về thị hiếu tiêu dùng. Lý thuyết của chúng ta có thể gặp phải những thái cực của sở thích hay những sở thích thông thường ở trung gian.

Hình 5.5 Thị hiếu khác nhau

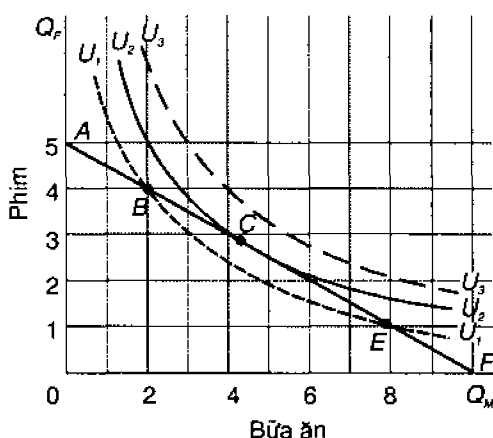


Để giữ lợi ích không thay đổi dọc theo một đường bàng quan cụ thể, một người phàm ăn sẽ hy sinh một số lượng lớn các lần xem phim để có thêm các bữa ăn, nhưng một người mê xem phim thì sẽ hy sinh một số lượng rất nhỏ các lần xem phim để tăng thêm một lượng tương tự các bữa ăn.

Tối đa hoá lợi ích và sự lựa chọn

Đường ngân sách chỉ ra những nhóm hàng có thể mua dựa trên những điều kiện của thị trường (ngân sách của người đó và giá của những hàng hoá khác nhau). Biểu đồ bàng quan chỉ ra thị hiếu của người đó. Để hoàn chỉnh mô hình, chúng ta giả định rằng người tiêu dùng sẽ chọn nhóm hàng có thể mua mà lợi ích là lớn nhất. Người đó không thể chi trả cho những điểm nằm phía trên đường ngân sách và sẽ không bao giờ chọn những điểm ở phía dưới đường ngân sách (có thể mua thêm một hàng hoá mà không cần phải hy sinh bất kỳ lượng hàng hoá khác). Người đó sẽ chọn điểm nằm trên đường ngân sách.

Hình 5.6 Lựa chọn tiêu dùng



Các điểm nằm phía trên đường ngân sách AF là không kham được. Người tiêu dùng không thể với tới được đường bàng quan U_3U_3. Các điểm như B và E là những điểm kham được, nhưng chúng chỉ cho phép người tiêu dùng với đến được đường bàng quan U_1U_1. Người tiêu dùng sẽ chọn điểm C để với tới được đường bàng quan cao nhất có thể đạt được U_2U_2. Tại điểm được chọn C, đường bàng quan và đường ngân sách chỉ tiếp tuyến với nhau và hệ số góc của chúng như nhau.

Để tìm được điểm trên đường ngân sách mà lợi ích là lớn nhất ta phải xem xét thị hiếu tiêu dùng. Người phàm ăn sẽ chọn điểm có nhiều bữa ăn hơn và ít phim hơn so với điểm mà người nghiện phim chọn. Trước tiên chúng ta chỉ ra làm thế nào để sử dụng đường bàng quan tìm ra sự kết hợp mà người tiêu dùng chọn. Sau đó chúng ta kiểm định xem mô hình về sự lựa chọn tiêu dùng có giải thích được hành vi khác nhau của người phàm ăn và người nghiện phim.

Hình 5.6 minh họa đường ngân sách AF cho người sinh viên chi 50£ để xem phim (10£ một phim) và ăn uống (5£ một bữa ăn). Đường bàng quan U_1U_1, U_2U_2, U_3U_3 là một phần trên biểu đồ bàng quan mô tả thị hiếu của người ấy.

Tất cả những điểm trên U_3U_3 là không thể đạt tới vì chúng nằm hoàn toàn phía trên đường ngân sách AF. Người sinh viên ấy thích mức lợi ích cao đó nhưng không thể chi trả nổi. Tiếp theo, giả sử người sinh viên xem xét điểm B có thể đạt tới trên đường bàng quan U_1U_1. Người ấy thích điểm B hơn điểm A, điểm phải nằm trên một đường bàng quan thấp hơn (vì các đường bàng quan không thể cắt nhau, đường bàng quan đi qua điểm A nằm hoàn toàn phía dưới đường bàng quan U_1U_1). Tương tự,

điểm F phải nằm ở đường bàng quan thấp hơn so với điểm E và người ấy thích điểm E hơn điểm F.

Kết hợp hàng hoá được chọn sẽ tại điểm mà đường bàng quan tiếp tuyến với đường ngân sách.

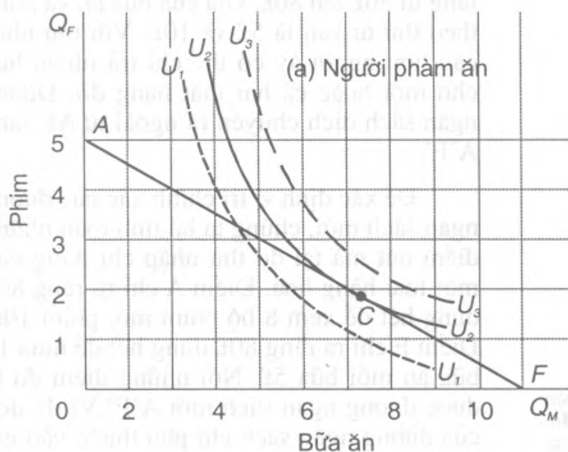
Tuy nhiên, người sinh viên sẽ không chọn B hay E. Bằng cách di chuyển tới điểm C người sinh viên đạt được đường bàng quan cao hơn và thu được lợi ích cao hơn. C là điểm được lựa chọn. Bất kỳ điểm có thể chi trả được nằm trên đường ngân sách đều nằm trên một đường bàng quan thấp hơn. Đường ngân sách không bao giờ cắt một đường bàng quan cao hơn, ví dụ như U_3U_3, và giao hai lần với mọi đường bàng quan thấp hơn, ví dụ như U_1U_1. Điểm C là điểm có lợi ích cao nhất ứng với một ràng buộc ngân sách nhất định.

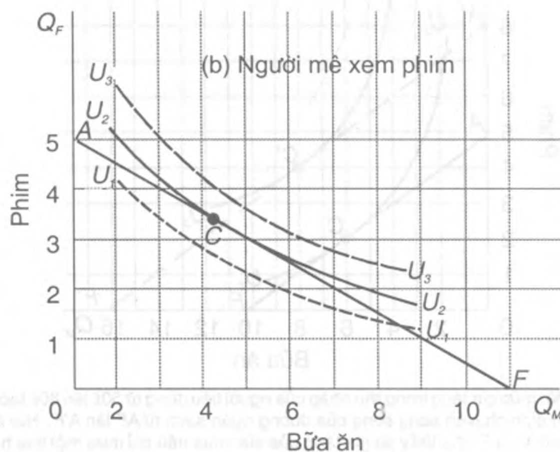
Chúng ta có thể đạt được cùng một câu trả lời theo cách khác. Xem xét tại điểm B trên Hình 5.6. Độ dốc của đường ngân sách chỉ ra sự đánh đổi giữa lượng phim và bữa ăn có thể mua được trong điều kiện thị trường cho phép. Khi phim giá 10£ và bữa ăn giá 5£, hai bữa ăn có thể đổi lấy một phim. Độ dốc của đường bàng quan tại B (tỷ lệ thay thế cận biên giữa bữa ăn và phim) chỉ ra lượng bữa ăn mà người tiêu dùng phải đánh đổi cho phim để giữ mức lợi ích không đổi. Tại điểm B đường ngân sách thoải hơn đường bàng quan. Di chuyển sang trái đưa người tiêu dùng tới một đường bàng quan thấp hơn vì sự đánh đổi của thị trường thấp hơn sự đánh đổi lợi ích.

Tương tự, bắt đầu tại E thì không nên di chuyển sang phải dọc theo đường ngân sách. Sự đánh đổi của thị trường giữa bữa ăn và phim thấp hơn sự đánh đổi lợi ích cần thiết để giữ lợi ích không đổi. Di chuyển từ E sang phải làm giảm lợi ích và đưa người tiêu dùng tới một đường bàng quan thấp hơn.

Tuy nhiên, nên di chuyển từ B sang phải. Sự đánh đổi thị trường của bữa ăn và phim vượt quá sự đánh đổi lợi ích để giữ lợi ích không đổi. Người sinh viên đó đạt tới đường bàng quan cao hơn và tăng lợi ích của người ấy. Tương tự, nên di chuyển từ E sang trái. Sự đánh đổi thị trường lại làm tăng lượng phim để đổi cho lượng bữa ăn ít hơn, nhiều hơn sự đền bù cho sự đánh đổi lợi ích, độ dốc đường bàng quan giữ lợi ích không đổi. Di chuyển từ E sang trái dọc đường ngân sách làm tăng lợi ích và cho phép người ấy đạt tới một đường bàng quan cao hơn.

Hình 5.7 Ảnh hưởng của sở thích tới sự lựa chọn của người tiêu dùng





Cả hai sinh viên đều có cùng đường ngân sách AF và chọn điểm C, điểm tối đa hóa độ thỏa dụng, là tiếp điểm giữa đường bàng quan và đường ngân sách. Người phàm ăn có các đường bàng quan dốc đứng và phải tiêu dùng rất nhiều bữa ăn trước khi tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần làm cho đường bàng quan đủ thoải. Người mê phim có đường bàng quan thoải và tiếp điểm phải ở xa về phía trái. Do đó, người phàm ăn chọn nhiều bữa ăn hơn nhưng ít phim hơn người mê phim.

Chúng ta có thể xây dựng một nguyên tắc chung từ những ví dụ trên. Khi đường ngân sách cắt đường bàng quan, di chuyển dọc đường ngân sách theo một hướng thích hợp sẽ làm tăng lợi ích. Xem xét trong ví dụ trên, điểm C, điểm có lợi ích cao nhất, là điểm mà độ dốc đường ngân sách và độ dốc đường bàng quan bằng nhau. Chỉ tại điểm C thì mới không thể di chuyển dọc theo đường ngân sách để làm tăng lợi ích. Người sinh viên sẽ chọn điểm C vì lợi ích là cao nhất.

Để kiểm tra mô hình lựa chọn tiêu dùng, hãy xem xét giải thích cho hành vi của người phàm ăn và người nghiện phim, những người có thị hiếu về bữa ăn và phim khác nhau. Hình 5.5 biểu diễn đường bàng quan của người phàm ăn dốc đứng còn của người nghiện phim thì thoải.

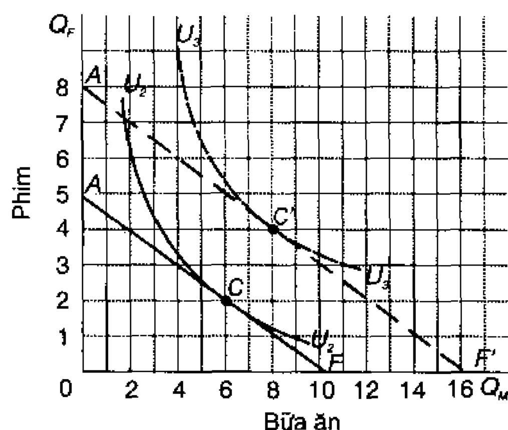
Hình 5.7 giả định rằng hai sinh viên này có cùng một đường ngân sách. Họ có cùng mức thu nhập và đối diện cùng một mức giá của thức ăn và phim. Chỉ có thị hiếu của họ là khác nhau. Hình 5.7 (a) chỉ ra điểm lựa chọn C của người phàm ăn, với nhiều bữa ăn và ít phim. Hình 5.7 (b) xác định rằng người nghiện phim chọn điểm C với nhiều phim hơn và ít thức ăn hơn. Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng của chúng ta biến sự khác nhau về thị hiếu thành sự khác nhau về cầu đối với hai hàng hoá.

Mỗi người chọn điểm mà tỷ lệ thay thế cận biên của họ bằng với độ dốc của đường ngân sách, chỉ phụ thuộc vào giá cả tương đối giữa phim và bữa ăn. Người phàm ăn thích nhiều thức ăn hơn (đường bàng quan dốc): điểm lựa chọn của người đó xa sang phía phải để đưa được đường bàng quan tới phần thoải hơn. Người nghiện phim có đường ngân sách thoải: điểm lựa chọn của người đó xa sang phía trái trước khi đường bàng quan có thể thoải hơn đường ngân sách.

5.2 Sự điều chỉnh đối với thay đổi thu nhập

Chương 4 đã giới thiệu độ co giãn của cầu theo thu nhập để mô tả trong điều kiện những yếu tố khác không đổi, sự phản ứng của lượng cầu đối với sự thay đổi thu nhập của người tiêu dùng. Bây giờ chúng ta có thể sử dụng mô hình sự lựa chọn tiêu dùng để phân tích sự phản ứng một cách chi tiết hơn.

Hình 5.8 Ảnh hưởng của việc tăng thu nhập của người tiêu dùng



Một mức gia tăng trong thu nhập của người tiêu dùng từ 50£ lên 80£ tạo nên sự dịch chuyển song song của đường ngân sách từ AF lên A'F'. Hai điểm mút A' và F' cho thấy sự gia tăng của sức mua nếu chỉ mua một loại hàng. Độ dốc không đổi vì giá cả không đổi. Với mức thu nhập cao hơn, người tiêu dùng chọn điểm C'. Vì cả hai loại hàng này đều là hàng hóa thông thường, nên thu nhập cao hơn nâng lượng cầu của mỗi mặt hàng, nhưng mức giá tăng tính bằng phần trăm về số lần xem phim cao hơn vì độ co giãn theo thu nhập của nó cao hơn.

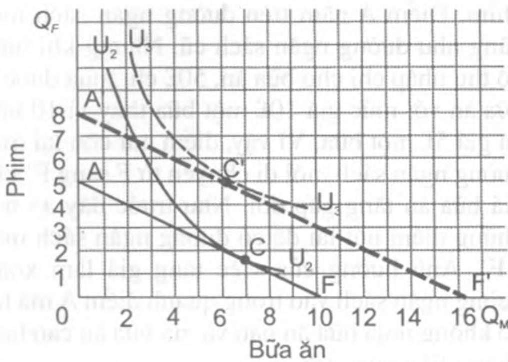
Với thị hiếu và giá cả nhất định, Hình 5.8 chỉ ra ảnh hưởng của thu nhập cao hơn. Người sinh viên đã có thu nhập 50£, có đường ngân sách AF, và chọn điểm C để tối đa hoá lợi ích. Giả sử thu nhập của người ấy tăng từ 50£ lên 80£. Giá của bữa ăn và phim theo thứ tự vẫn là 5£ và 10£. Với thu nhập cao hơn người ấy có thể chi trả nhiều hơn cho một hoặc cả hai mặt hàng đó. Đường ngân sách dịch chuyển ra ngoài từ AF sang A'F'.

Để xác định vị trí chính xác của đường ngân sách mới, chúng ta lại tính toán những điểm nút mà tại đó thu nhập chỉ dùng cho một loại hàng hoá. Điểm A chỉ ra rằng 80£ dùng hết để xem 8 bộ phim mỗi phim 10£. Điểm F chỉ ra rằng 80£ dùng hết để mua 16 bữa ăn mỗi bữa 5£. Nối những điểm đó ta được đường ngân sách mới A'F'. Vì độ dốc của đường ngân sách chỉ phụ thuộc vào giá cả tương đối giữa hai loại hàng hoá, mà nó không đổi nên đường ngân sách mới A'F' song song với đường ngân sách cũ AF.

Điểm nào trên A'F' sẽ được người sinh viên chọn? Người ấy chọn C', tại đó đường ngân sách mới tiếp tuyến với đường bàng quan cao nhất có thể đạt tới. Tuy nhiên, vị trí điểm C' phụ thuộc vào biểu đồ đường bàng quan mô tả thị hiếu của người ấy.

Đối với hầu hết người tiêu dùng, thức ăn là hàng hoá thông thường nhưng thiết yếu trong khi phim lại là hàng hoá cao cấp. Hình 5.8 chỉ ra trường hợp mà thị hiếu của người sinh viên có tính chất đó. Sự gia tăng thu nhập từ 50£ lên 80£ làm thay đổi sự lựa chọn từ C (2 phim, 6 bữa ăn) sang C' (4 phim, 8 bữa ăn). Vì vậy, thu nhập tăng 60% khiến lượng cầu về phim tăng 100%, xác nhận rằng phim là hàng hoá cao cấp với độ co giãn thu nhập lớn hơn đơn vị. Tương tự, thu nhập tăng 60% khiến lượng cầu về bữa ăn tăng 33%. Độ co giãn của cầu theo thu nhập đối với thức ăn là (0,33/0,6) = 0,55, xác nhận rằng thức ăn là hàng hoá thông thường (độ co giãn của thu nhập lớn hơn 0) nhưng thiết yếu (độ co giãn thu nhập nhỏ hơn đơn vị).

Hình 5.9 Thu nhập tăng làm giảm cầu hàng hóa thứ cấp



Thu nhập tăng từ 50£ lên 80£, đường ngân sách dịch chuyển song song từ AF sang A'F'. Nếu bữa ăn là hàng hóa thứ cấp, lượng cầu sẽ giảm khi thu nhập tăng. Người tiêu dùng chuyển từ C sang C' khi thu nhập tăng.

Ngược lại, trên Hình 5.9, thị hiếu của người sinh viên coi thức ăn là hàng hoá thứ cấp, lượng cầu giảm khi thu nhập tăng. Tại điểm C' trên đường ngân sách A'F' lượng cầu thức ăn thấp hơn tại C trên đường ngân sách AF, tương ứng với thu nhập thấp hơn.

Ảnh hưởng của việc giảm thu nhập, tất nhiên là hoàn toàn ngược lại. Đường ngân sách dịch vào trong nhưng vẫn song song với đường ngân sách cũ. Khi cả hai loại hàng hoá đều là hàng hoá thông thường, thu nhập thấp hơn làm giảm lượng cầu của cả hai loại hàng hoá. Nếu một hàng hoá là thứ cấp, lượng cầu sẽ tăng khi thu nhập giảm. Lưu ý rằng không thể cả hai đều là hàng hoá thứ cấp: khi thu nhập giảm và mức giá vẫn không đổi thì người tiêu dùng không thể tiêu dùng một lượng lớn hơn cả hai loại hàng hoá.

Đường mở rộng thu nhập

Đường mở rộng thu nhập chỉ ra những kết hợp được chọn thay đổi như thế nào đối với những mức thu nhập của người tiêu dùng.

Thay vì phản ứng của cầu đối với một sự thay đổi nhất định về thu nhập, chúng ta muốn biết về phản ứng của cầu đối với tất cả những thay đổi khác nhau có thể có của thu nhập. Nghiên cứu điều đó chúng ta xác định đường mở rộng thu nhập. Nhìn lại Hình 5.8, đường ngân sách AF và A'F' tương ứng với thu nhập lần lượt là 50£ và 80£. Với mức thu nhập cao hơn, chúng ta có thể vẽ nhiều đường ngân sách, song song với AF và A'F' nhưng cao hơn. Chúng ta có thể tìm được những điểm trên đường ngân sách mới mà người tiêu dùng sẽ chọn khi có mức thu nhập cao hơn. Nối những điểm được chọn (C và C' trên Hình 5.8) và những điểm mới (chẳng hạn là C'' và C'''), ta được đường mở rộng thu nhập. Hãy thử tự vẽ nó.

5.3 Điều chỉnh đối với thay đổi giá

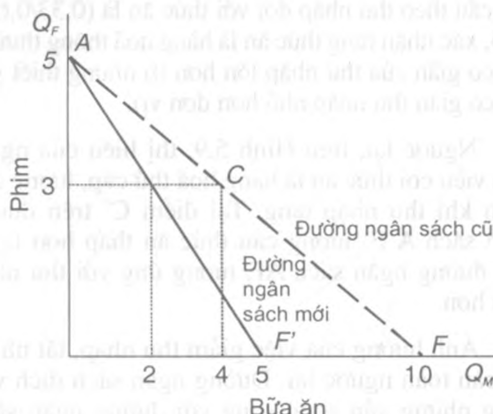
Chúng ta đã xem xét thay đổi về thị hiếu và thu nhập, bây giờ chúng ta phân biệt ảnh hưởng của thay đổi giá cả. Chương 4 chỉ ra rằng giá cả tăng làm giảm lượng cầu, khi những yếu tố khác không đổi. Độ co giãn cầu theo giá bản thân hàng hoá đó đo lường phản ứng này, và nó càng lớn càng dễ thay thế bằng những hàng hoá mà giá của chúng không tăng.

Chúng ta cũng đã giới thiệu độ co giãn chéo của cầu để đo lường phản ứng của lượng cầu một hàng hoá với sự thay đổi giá cả của một loại hàng hoá khác. Sự tăng giá

hàng hoá j làm tăng lượng cầu hàng hoá i nếu chúng là hàng hoá thay thế cho nhau nhưng làm giảm lượng cầu hàng hoá i nếu chúng là hàng hoá bổ sung cho nhau. Dẫn chứng được trình bày tại Bảng 4.2 và 4.6.

Có phải nhận định trên luôn đúng, hay những dẫn chứng chúng ta đã xem xét chỉ xác nhận được lập luận thông thường? Bây giờ chúng ta đưa ra một phương pháp phân tích chuẩn xác hơn dựa trên sự phát triển cao hơn mô hình lựa chọn tiêu dùng.

Hình 5.10 Một mức gia tăng trong giá bữa ăn



Người tiêu dùng bắt đầu từ điểm C trên đường ngân sách AF. Tăng gấp đôi giá bữa ăn làm giảm một nửa lượng bữa ăn có thể mua được khi không mua vé xem phim. Điểm F dịch đến F'. Đường ngân sách quay xung quanh điểm A, tại đó không bữa ăn nào được mua cả. Dọc theo đường ngân sách mới người tiêu dùng không còn khả năng đạt tới điểm tiêu dùng C ban đầu, mức tiêu dùng một hoặc cả hai loại hàng buộc phải giảm xuống.

Giá thay đổi và đường ngân sách

Hình 5.10 minh hoạ đường ngân sách AF cho người tiêu dùng với thu nhập 50£ mà giá phim và bữa ăn lần lượt là 10£ và 5£. Giả sử giá bữa ăn tăng lên 10£. Vì giá phim không đổi, 50£ vẫn xem được 10 phim khi toàn bộ thu nhập chi cho phim. Điểm A nằm trên đường ngân sách mới cũng như đường ngân sách cũ. Nhưng khi toàn bộ thu nhập chi cho bữa ăn, 50£ chỉ mua được 5 bữa ăn với mức giá 10£ một bữa thay vì 10 bữa ăn giá 5£ một bữa. Vì vậy, điểm nút còn lại trên đường ngân sách mới di chuyển từ F sang F' khi giá bữa ăn tăng gấp đôi. Như trước đây, ta nối những điểm nút lại để có đường ngân sách mới AF'. Ảnh hưởng của việc tăng giá làm xoay đường ngân sách vào trong quanh điểm A mà tại đó không mua bữa ăn nào và giá bữa ăn cao hơn không liên quan tới.

Ngoại trừ điểm A, giá bữa ăn cao hơn nghĩa là người tiêu dùng bây giờ có thể mua ít bữa ăn hơn với một số lượng phim nhất định, hoặc ít phim hơn với một lượng bữa ăn nhất định. Đường ngân sách mới AF' nằm phía trong đường ngân sách cũ AF. Sự kết hợp nằm giữa AF và AF' là không thể chi trả được nữa với mức giá bữa ăn cao hơn. Cụ thể là, điểm đã được chọn trên đường ngân sách cũ là không thể chi trả được ngoại trừ điểm nút A. Giá tăng làm người tiêu dùng thiếu thốn hơn khi bị giảm lựa chọn tiêu dùng với một mức thu nhập cố định. Mức sống người tiêu dùng giảm xuống.

Để kiểm tra xem bạn có hiểu không, hãy thử vẽ đồ thị mô tả ảnh hưởng lên đường ngân sách trong trường hợp: (1) giảm giá bữa ăn (gợi ý: sử dụng Hình 5.10 - như thế nào?); (2) tăng giá phim (gợi ý: đường ngân sách xoay quanh điểm nào?).

Ảnh hưởng thay thế của giá cả thay đổi là sự điều chỉnh của cầu chỉ đối với sự thay đổi giá tương đối. **Ảnh hưởng thu nhập** của giá cả thay đổi là sự điều chỉnh của cầu chỉ đối với sự thay đổi của thu nhập thực tế.

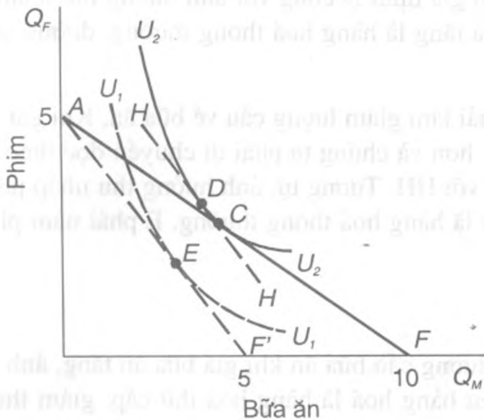
Ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập

Mô hình lựa chọn tiêu dùng dựa trên cơ sở sự tác động qua lại giữa những lựa chọn có thể (đường ngân sách) và thị hiếu (đường bàng quan). Để phân tích ảnh hưởng của thay đổi giá cả lên lượng cầu hàng hoá thực tế, chúng ta phải nghiên cứu sự xoay quanh trục của đường ngân sách ảnh hưởng như thế nào tới đường bàng quan cao nhất mà người tiêu dùng có thể đạt tới.

Giá bữa ăn cao có hai ảnh hưởng khác nhau tới đường ngân sách trên Hình 5.10. Thứ nhất, đường ngân sách trở nên dốc hơn, phản ánh sự tăng giá tương đối của bữa ăn. Để có thêm một bữa ăn thì phải hy sinh nhiều phim hơn. Thứ hai, đường ngân sách mới AF' nằm phía trong đường ngân sách cũ AF. Sức mua của một lượng tiền nhất định giảm khi giá cả tăng. Vì thế những nhà kinh tế học đã chia ảnh hưởng của giá

cả tăng làm hai ảnh hưởng khác nhau, sự thay đổi giá tương đối của hai loại hàng hoá và sự giảm sức mua của lượng tiền nhất định.

Hình 5.11 Ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập



Giá bữa ăn cao hơn làm đường ngân sách AF dịch tới AF'. Người tiêu dùng chuyển từ điểm C xuống điểm E. Sự dịch chuyển này có thể được chia ra thành một ảnh hưởng thay thế thuần túy, từ C đến D, sự phản ứng đối với những thay đổi giá tương đối tại mức sống cũ và một ảnh hưởng thu nhập thuần túy từ D đến E, phản ứng đối với một sự giảm thu nhập thực tế với giá tương đối không đổi. Ảnh hưởng thay thế làm giảm lượng cầu về bữa ăn. Ảnh hưởng thu nhập cũng làm giảm lượng cầu về bữa ăn nếu bữa ăn là một loại hàng hóa thông thường. Theo những điều kiện này, giá tăng làm giảm lượng cầu và các đường cầu dốc xuống.

Hình 5.11 chỉ ra phản ứng của lượng cầu với giá bữa ăn cao hơn. Tại giá cũ, người tiêu dùng có đường ngân sách AF và chọn điểm C để đạt đường bàng quan cao nhất có thể U_2U_2. Tại giá bữa ăn cao hơn, đường ngân sách quay tới AF' và người ấy chọn điểm E để đạt tới U_1U_1, đường bàng quan cao nhất có thể. Trong ví dụ này, giá bữa ăn cao hơn làm giảm lượng cầu của cả bữa ăn và phim.

Ảnh hưởng thay thế

Tách riêng ảnh hưởng của giá tương đối, tưởng tượng đường ngân sách giả định HH, song song với AF' và tiếp tuyến với đường bàng quan cũ U_2U_2. Vì HH song song với đường ngân sách mới AF' nên hệ số góc của nó phản ánh giá tương đối mới giữa phim và bữa ăn sau khi giá bữa ăn tăng lên. Vì HH tiếp tuyến với đường bàng quan cũ U_2U_2 nên nó phục hồi lợi ích và mức sống cũ của người tiêu dùng tại mọi điểm trên U_2U_2.

Với đường ngân sách giả định HH người tiêu dùng sẽ chọn điểm D. Sự di chuyển từ C đến D là ảnh hưởng thay thế thuần tuý, sự điều chỉnh của cầu đối với giá tương đối khi thu nhập được điều chỉnh để có được mức sống cũ khi giá cả cao hơn. Ảnh hưởng thay thế của tăng giá bữa ăn rõ ràng làm giảm lượng cầu bữa ăn. Kết quả đó là chung(3). Khi bữa ăn đắt lên tương đối, người tiêu dùng chuyển sang phim, hàng hoá trở nên rẻ tương đối.

Hộp 5-3 Sự thay thế

Một người đứng trước hai sự lựa chọn giữa cocktail Tom Collins và bia. Khi giá của hai loại đồ uống là như nhau, anh ta chọn một sự kết hợp nhất định. Sau đó giá tương đối của Tom Collins tăng lên bốn lần nhưng thu nhập của anh ta được điều chỉnh nên anh ta có thể vẫn chọn sự kết hợp ban đầu. Tuy nhiên, anh ấy phản ứng lại với giá bia giảm tương đối bằng cách chọn một sự kết hợp mới mà lấy thêm bia thay cho Tom Collins. Đó là ảnh hưởng thay thế thuần tuý. Đường ngân sách của anh ta tăng số lần tương ứng để có được cả hai loại đồ uống. Lượng cầu thay đổi với giá đồ uống.

Nguồn: J.Kagel et al., "Experimental Studies of Consumer Demand Behaviour Using Laboratory Animals", (Economic Inquiy; March 1975).

Ảnh hưởng thu nhập

Tách riêng ảnh hưởng của việc giảm thu nhập thực tế, giữ giá tương đối không đổi, bây giờ xem xét sự dịch chuyển song song của đường ngân sách từ vị trí giả định HH tới vị

(3) Chỉ với hai hàng hoá, sự thay thế cho bữa ăn phải là phim. Tuy nhiên, khi có nhiều hơn hai hàng hoá, chúng ta không thể chắc chắn rằng ảnh hưởng thay thế sẽ có xu hướng làm tăng lượng cầu đối với tất cả những hàng hoá còn lại. Chúng ta bàn ngắn gọn về vấn đề này dưới đầu đề "hàng hoá bổ sung và hàng hoá thay thế".

trí thực tế AF'. Người tiêu dùng thay đổi từ điểm D đến điểm E. Khi cả hai hàng hoá đều là hàng hoá thông thường, việc giảm thu nhập thực tế làm giảm lượng cầu của cả hai hàng hoá. Đồ thị 5.11 chỉ ra điểm E ở phía dưới bên trái điểm D.

Ảnh hưởng ròng của giá cả tăng tới lượng cầu

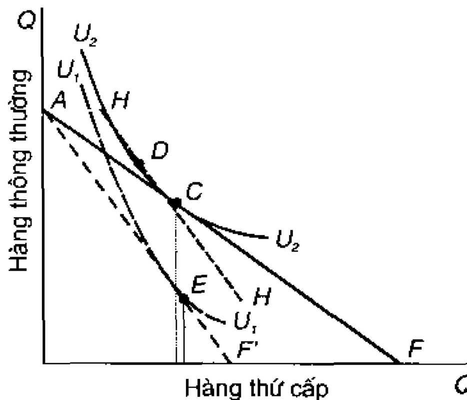
Người tiêu dùng thay đổi từ điểm C tới điểm mới E. Chúng ta có thể giải thích nó là ảnh hưởng thay thế thuần tuý từ C tới điểm giả định D cộng với ảnh hưởng thu nhập thuần tuý từ D tới E. Nếu hàng hoá có giá cả tăng là hàng hoá thông thường, đường cầu dốc xuống như đã xem xét ở Chương 4.

Ảnh hưởng thay thế từ C tới D phải làm giảm lượng cầu về bữa ăn. Khi giá bữa ăn tăng lên, đường ngân sách trở nên dốc hơn và chúng ta phải di chuyển dọc theo dường U_2U_2 sang trái để tìm điểm tiếp tuyến với HH. Tương tự, ảnh hưởng thu nhập phải làm giảm lượng cầu về bữa ăn nếu thức ăn là hàng hoá thông thường. E phải nằm phía trái so với điểm D.

Hàng hoá thứ cấp

Mặc dù ảnh hưởng thay thế làm giảm lượng cầu bữa ăn khi giá bữa ăn tăng, ảnh hưởng thu nhập có chiều hướng ngược lại nếu hàng hoá là hàng hoá thứ cấp: giảm thu nhập thực tế làm tăng lượng cầu. Chúng ta thậm chí có thể tưởng tượng trường hợp oái oăm này như là ảnh hưởng đó mạnh đến nỗi giá cả tăng làm lượng cầu hàng hoá đó tăng. Đường cầu dốc lên.

Hình 5.12 Hàng hóa Giffen



Sự tăng giá làm đường ngân sách quay từ AF đến AF'. Ảnh hưởng thay thế từ C đến D làm giảm lượng cầu về hàng thứ cấp. Vì hàng này là hàng thứ cấp, nên ảnh hưởng thu nhập từ D đến E làm tăng lượng cầu về hàng thứ cấp. Đối với loại hàng Giffen ảnh hưởng thu nhập thắng thế và điểm E nằm ở phía phải của C. Trên thực tế ảnh hưởng thu nhập đối với hàng thứ cấp không mạnh mẽ như vậy và điểm E, mặc dù nằm ở phía phải của D, thường nằm ở phía trái của C thế nên lượng cầu đối với hàng thứ cấp giảm khi giá của nó tăng lên.

Khả năng đó được minh họa trên Hình 5.12. Giá cả hàng hoá thứ cấp tăng làm đường ngân sách quay từ AF đến AF'. Ảnh hưởng thay thế, từ C đến D, làm giảm lượng cầu hàng hoá thứ cấp nhưng ảnh hưởng thu nhập là rất lớn, từ D tới E. Vì E nằm bên phải điểm C, ảnh hưởng ròng của giá cả hàng hoá thứ cấp tăng làm tăng lượng cầu. Những nhà kinh tế coi đó là hàng hoá "Giffen", gọi theo tên một nhà kinh tế học thế kỷ 19 người đã kiểm tra liệu giá khoai tây tăng có làm tăng lượng cầu khoai tây do người nghèo mua hay không.

Hàng hoá thứ cấp không nhất thiết là hàng hoá "Giffen". Nó đòi hỏi một ảnh hưởng thu nhập rất lớn - ở đây là tăng lượng cầu phản ứng lại với giảm thu nhập thực tế - để bù đắp lại ảnh hưởng thay thế luôn làm giảm lượng cầu. Khi hàng hoá là hàng hoá thứ cấp, lập luận lý thuyết không thể chỉ ra được ảnh hưởng nào chiếm ưu thế. Chúng ta phải xem xét dẫn chứng thực tế. Sau những thập kỷ nghiên cứu thực tế, những nhà kinh tế học cho rằng hàng hoá "Giffen" là hiếm. Trên thực tế, hàng hoá hiếm khi là hàng hoá thứ cấp đến mức để ảnh hưởng thu nhập có thể đảo ngược lại ảnh hưởng thay thế.

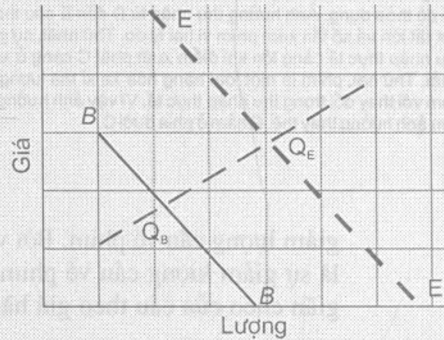
Hộp 5-4 Tiêu dùng đặc biệt

Khi thế hệ giày Nike mới được tung ra thị trường đơn giản bạn phải có chúng, dù cho chúng giá trị lớn. Thực tế, chúng càng đắt, chúng càng đặc biệt thì chúng càng lôi cuốn. Armandi, Gucci, Porsche và những thương hiệu khác cũng hiểu điều đó những năm qua. Có phải là những nhà kinh tế học đã sai? Đường cầu dốc lên: giá cao hơn, lượng cầu lớn hơn?

Nhà kinh tế học Mỹ Thorstein Veblen (1857 - 1929) là người đầu tiên chú ý tới "sự tiêu dùng đặc biệt" và mong muốn của người tiêu dùng về sự đặc biệt. Tuy nhiên, sự tồn tại của hàng hoá Veblen cũng gần như phù hợp với mô hình lựa chọn tiêu dùng mà chúng ta đã xây dựng. Đồ thị dưới đây chỉ ra đường cầu của hai nhãn hiệu giày, Exclusive và Bogstandard. Với mỗi loại, đường cầu dốc xuống như bình thường. Nhưng, vì Exclusive tốt hơn Bogstandard, mọi người sẵn sàng trả nhiều hơn cho Exclusive - đường cầu EE nằm trên đường cầu BB của Bogstandard.

Khi mọi người đánh giá đường cầu dốc lên, họ thường so sánh những điểm như là Q_E và Q_B trên đồ thị, khi nối chúng lại sẽ tạo ra đường cầu dốc lên. Tuy nhiên, yêu cầu "các yếu tố khác không đổi" cho phép chúng ta xem xét tốt hơn về hành vi bộc lộ. Những yếu tố khác không đổi, nếu bạn có thể mua nhiều giày tại mức giá rẻ bạn sẽ muốn mua chúng nhiều hơn. Cái phải giữ cố định trong ví dụ này là chất lượng và mức độ đặc biệt nhận thấy.

Tuy nhiên, nếu mức giá giảm đạt được chỉ vì chất lượng thực tế hay nhận thấy đã bị giảm, thì những yếu tố khác không còn cố định nữa. Chúng ta đang nói về một sản phẩm khác với một đường cầu ở độ cao khác. Sự tiêu dùng đặc biệt vẫn phù hợp với lý thuyết cầu của chúng ta. Nhưng nó giúp giải thích vì sao Thierry Henry và David Beckham được trả số tiền lớn để thuyết phục người tiêu dùng về sự thoải mái với sản phẩm đặc thù, đường cầu của nó sẽ dịch lên trên.



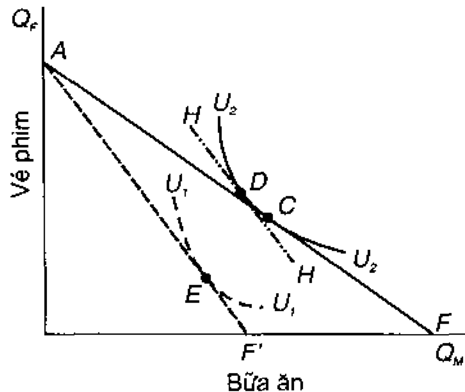
Như là sự điều chỉnh theo kinh nghiệm, những nhà kinh tế học cho rằng, thậm chí đối với hàng hoá thứ cấp, đường cầu sẽ dốc xuống khi giá cả tăng lên. Đối với những trường hợp phổ biến hơn khi hàng hoá là hàng hoá thông thường, với độ co giãn theo thu nhập của cầu là dương, ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập đều làm giảm lượng cầu, như trên Hình 5.11. Sự dốc xuống của đường cầu có thể được chứng minh chỉ bởi lập luận lý thuyết.

Độ co giãn chéo của cầu theo giá hàng hoá khác

Giá một loại hàng hoá tăng ảnh hưởng tới cầu về hàng hoá khác như thế nào? Chương 4 chỉ ra rằng độ co giãn chéo của cầu theo giá hàng hoá khác có thể dương hay âm. Bây giờ chúng ta mô tả bằng đồ thị những khả năng đó, làm nổi bật lên vai trò của ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập.

Hình 5.13 chỉ ra độ co giãn chéo của cầu theo giá cả hàng hoá khác là âm. Giá bữa ăn cao hơn làm giảm lượng cầu về phim. Hình 5.13 có ba tính chất. Thứ nhất, hai hàng hoá là thay thế nhau không hợp lắm. Đường bàng quan là rất cong. Sự di chuyển khỏi sự kết hợp cân bằng của hai hàng hoá đòi hỏi lượng bổ sung lớn của một hàng hoá để bù đắp cho lượng nhỏ mất đi của hàng hoá khác khi lợi ích được giữ không đổi. Khi giá bữa ăn tăng, ảnh hưởng thay thế bằng phim là nhỏ. Dịch chuyển dọc theo U_2U_2 sang phía trái, ta nhanh chóng đạt được độ dốc phù hợp với giá cả tương đối mới của hai loại hàng hoá. Ảnh hưởng thay thế từ C tới D cộng thêm một lượng nhỏ vào lượng cầu về phim.

Hình 5.13 **Độ co giãn của cầu theo giá chéo là âm**



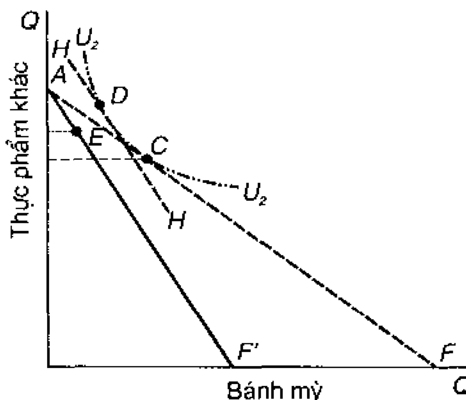
Một sự gia tăng trong giá bữa ăn làm quay đường ngân sách từ AF đến AF'. Ảnh hưởng thay thế từ C đến D là nhỏ. Các đường bàng quan có độ cong lớn vì hai loại hàng hóa này có khả năng thay thế nhau rất thấp xét về độ thỏa dụng. Ảnh hưởng thu nhập từ D đến E cho thấy có sự giảm sút rất lớn về số lần xem phim vì hai lý do. Thứ nhất, sự giảm sút trong thu nhập thực tế càng lớn khi điểm xuất phát C càng ở xa về phía bên phải. Thứ hai, phim là một loại hàng hóa xa xỉ mà lượng cầu rất nhạy cảm với thay đổi trong thu nhập thực tế. Vì vậy ảnh hưởng thu nhập lớn hơn ảnh hưởng thay thế. E nằm ở phía dưới C.

Thứ hai, phim có độ co giãn cầu theo thu nhập là cao. Chúng là hàng hoá xa sỉ. Ảnh hưởng thu nhập di chuyển từ D tới E trong phản ứng dịch chuyển song song vào trong của đường ngân sách từ HH tới AF', dẫn tới lượng cầu phim giảm nhiều.

Cuối cùng, điểm C nằm xa về phía phải của đường ngân sách cũ AF. Chi tiêu cho ăn uống chiếm phần lớn trong ngân sách người tiêu dùng. Vì thế sự thay đổi giá bữa ăn dẫn tới sự thay đổi lớn về sức mua của thu nhập người tiêu dùng. Không chỉ lượng cầu phim phản ứng lại với sự thay đổi thu nhập thực tế nhất định, mà sự tăng giá bữa ăn nhất định cũng có ảnh hưởng lớn tới thu nhập thực tế của người tiêu dùng bởi thức ăn chiếm phần lớn trong ngân sách người tiêu dùng.

Hai ảnh hưởng cuối cùng dẫn tới ảnh hưởng thu nhập lớn, làm giảm lượng cầu về phim. Bởi vì ảnh hưởng thay thế đối với phim là nhỏ, ảnh hưởng ròng là sự giảm lượng cầu về phim. Sự tăng giá bữa ăn làm giảm lượng cầu về phim. Độ co giãn chéo của cầu theo giá hàng hoá khác là âm.

Hình 5.14 **Độ co giãn của cầu theo giá chéo là dương**



Việc tăng giá bánh mỳ làm đường ngân sách quay từ AF đến AF'. Ảnh hưởng thay thế từ C đến D là lớn. Độ cong của các đường bàng quan là nhỏ vì hai loại hàng hóa này có thể thay thế cho nhau rất tốt xét về độ thỏa dụng. Ảnh hưởng thu nhập từ D đến E là tương đối nhỏ vì độ co giãn theo thu nhập của cầu đối với các thực phẩm khác là thấp và vì sự giảm sút trong thu nhập thực tế là nhỏ do bánh mỳ chỉ chiếm một phần nhỏ ngân sách của người tiêu dùng. Ảnh hưởng thay thế lớn hơn ảnh hưởng thu nhập. E nằm ở phía trên C.

Hình 5.14 chỉ ra trường hợp ngược lại, độ co giãn chéo của cầu theo giá cả hàng hoá khác là dương. Giả sử người tiêu dùng đang chọn giữa bánh mỳ và loại thức ăn khác. Nếu giá bánh mỳ tăng, khoai tây là hàng hoá thay thế tốt cho bánh mỳ. Để giữ lợi ích không đổi, người tiêu dùng có thể dùng loại khoai tây rẻ thay cho bánh mỳ đắt đỏ. Đường bàng quan ít cong hơn so với ở Hình 5.13.

Cũng giả sử rằng hàng hoá khác có độ co giãn cầu theo thu nhập là nhỏ. Mặc dù giá bánh mỳ cao hơn làm giảm thu nhập thực tế, nó có ảnh hưởng thu nhập nhỏ làm giảm lượng cầu về hàng hoá khác. Cuối cùng, nếu bánh mỳ chiếm một phần tương đối nhỏ trong ngân sách người tiêu dùng, giá bánh mỳ cao có ảnh hưởng nhỏ tới việc giảm sức mua của người tiêu dùng. So sánh Hình 5.13 và 5.14, sự di chuyển song song từ HH tới AF' trong trường hợp sau là nhỏ hơn.

Hai ảnh hưởng cuối cùng gây ra ảnh hưởng thu nhập nhỏ làm giảm lượng cầu về thức ăn khác. Ngược lại, ảnh hưởng thay thế đối với thức ăn khác là lớn. Vì thế giá bánh mỳ cao hơn làm tăng cầu thức ăn khác. Độ co giãn chéo là dương. Ảnh hưởng dương đó thậm chí lớn hơn nếu hàng hoá khác là hàng hoá thứ cấp. Ảnh hưởng thu nhập làm tăng lượng cầu thức ăn khác, tăng cường cho ảnh hưởng thay thế. Bảng 5.2 tổng kết những hàm ý của mô hình sự lựa chọn của người tiêu dùng về phản ứng cầu với thay đổi giá.

Bảng 5.2 Ảnh hưởng của việc tăng giá của hàng hóa I tới lượng cầu của hàng hóa I và J

Hàng hoá	Loại	Ảnh hưởng thay thế	Ảnh hưởng thu nhập	Tổng ảnh hưởng
I	Thông thường	Âm	Âm	Âm
	Thứ cấp	Âm	Dương	Chưa xác định
J	Thông thường	Dương	Âm	Chưa xác định
	Thứ cấp	Dương	Dương	Dương



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

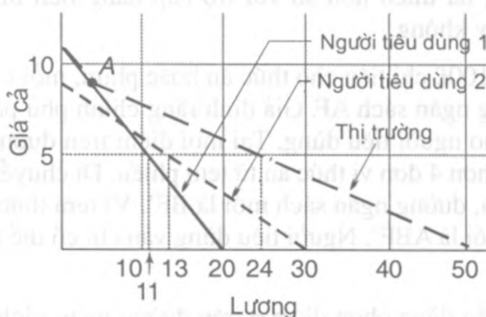
5.4 Đường cầu thị trường

Đường cầu thị trường là tổng của tất cả các đường cầu cá nhân trên thị trường đó.

Chúng ta đã xác định rằng đường cầu cá nhân (hầu hết) dốc xuống. Đối với phần còn lại của cuốn sách này chúng ta giả định rằng thực tế là như vậy. Cộng đường cầu của tất cả các cá nhân người tiêu dùng, chúng ta có đường cầu thị trường.

Tại mỗi mức giá, chúng ta tìm ra mỗi lượng cầu của người tiêu dùng. Cộng lượng cầu của tất cả người tiêu dùng tại mức giá đó, chúng ta có tổng lượng cầu tại mỗi mức giá, được đường cầu thi trường. Bởi vì, khi giá giảm, mỗi người đều tăng lượng cầu, tổng lượng cầu cũng phải tăng khi giá giảm. Đường cầu thị trường cũng dốc xuống.

Hình 5.15 Các đường cầu của cá nhân và đường cầu của thị trường



Đường cầu thị trường là tổng theo chiều ngang của các đường cầu cá nhân. Ví dụ, nếu giá là 5£, thì lượng cầu của người tiêu dùng 1 là 11 đơn vị và của người tiêu dùng 2 là 13 đơn vị. Tổng lượng cầu trên thị trường với giá 5£ là 24 đơn vị, như được biểu diễn trên đường cầu của thị trường. Đường cầu của thị trường gấp khúc lại ở điểm A, giá tại đó là giá của người tiêu dùng 2 khi mới gia nhập thị trường.

Đường cầu thị trường là tổng theo chiều ngang của đường cầu cá nhân. Với những mức giá trên trục tung và sản lượng trên trục hoành, chúng ta phải cộng các

lượng cầu cá nhân tại cùng một mức giá. Hình 5.15 minh hoạ cho ý đó đối với hai người tiêu dùng.

5.5 Hàng hóa bổ sung và hàng hóa thay thế

Ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập được dùng để phân tích ảnh hưởng của thay đổi giá cả. Bất kể chiều hướng của ảnh hưởng thu nhập, đối với chỉ hai hàng hoá ảnh hưởng thay thế luôn luôn âm. Ảnh hưởng giá tương đối thuần túy dẫn người tiêu dùng tới việc thay thế hàng hoá mà giá tương đối tăng bằng hàng hoá có giá tương đối giảm. Tách ảnh hưởng thu nhập ra, hàng hoá nhất thiết là thay thế cho nhau khi có hai hàng hoá.

Với nhiều hơn hai hàng hoá, vài hàng hoá có thể được tiêu dùng cùng nhau - ống tẩu và thuốc lá sợi dùng cho tẩu, bánh mỳ và bơ, điện và bếp điện. Những hàng hoá đó là hàng hoá bổ sung.

Thậm chí với nhiều hàng hoá, luôn luôn có ảnh hưởng thay bớt những hàng hoá mà giá tương đối tăng. Tuy nhiên, sự thay thế có thể không phải bằng tất cả những hàng hoá khác. Người tiêu dùng thay bớt những hàng hoá được tiêu dùng cùng với những hàng hoá có giá cả tăng.

Giả định giá ống tẩu tăng. Chuyện gì sẽ xảy ra với cầu về thuốc lá? (Bỏ qua ảnh hưởng thu nhập, vì chi tiêu cho ống tẩu là phần nhỏ trong ngân sách hộ gia đình, vì vậy thu nhập thực tế chỉ hơi giảm). Vì ống tẩu và thuốc lá được sử dụng cùng nhau, chúng ta hy vọng cầu về thuốc lá giảm cùng với lượng cầu ống tẩu. Đường cầu về thuốc lá dịch chuyển sang trái để phản ứng với sự tăng giá ống tẩu.

Khi hàng hoá là hàng hoá bổ sung, sự tăng giá một hàng hoá sẽ làm giảm cầu về hàng hoá bổ sung theo ảnh hưởng thay thế (thay bớt hàng có giá cao) và tất nhiên là theo ảnh hưởng thu nhập (với điều kiện hàng hoá là thông thường).

5.6 Trợ cấp bằng hiện vật

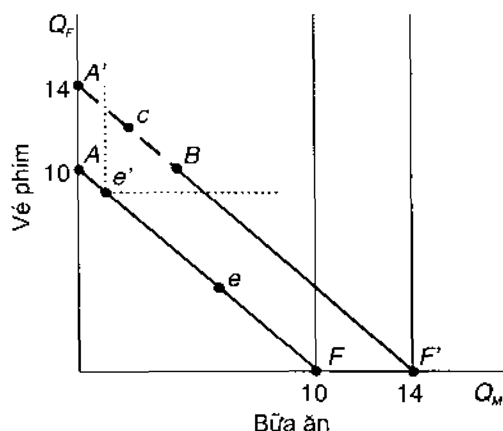
Trợ cấp là một khoản thanh toán thường được thực hiện bởi chính phủ mà người được hưởng không phải trả giá cho nó. **Trợ cấp bằng hiện vật** là một món quà hàng hóa hay dịch vụ.

Các khoản thanh toán an ninh xã hội là chuyển giao bằng tiền tệ. Lương không phải là trợ cấp: người lĩnh lương phải cung cấp dịch vụ lao động. Một ví dụ trong trợ cấp bằng hiện vật là tem phiếu thức ăn, đưa cho người nghèo để mua thức ăn. Những tem đó phải được sử dụng để mua thức ăn, không phải bia, phim hay xăng. Bây giờ chúng ta sử dụng mô hình lựa chọn tiêu dùng để xem liệu trợ cấp bằng hiện vật có được người tiêu dùng ưa thích hơn so với trợ cấp bằng tiền mặt có giá trị tương đương hay không.

Người tiêu dùng có 100£ chi tiêu cho thức ăn hoặc phim, mỗi thứ giá 10£ một đơn vị. Hình 5.16 chỉ ra đường ngân sách AF. Giả định rằng chính phủ phát hành tem phiếu trị giá 4 đơn vị thức ăn cho người tiêu dùng. Tại mọi điểm trên đường ngân sách cũ AF người tiêu dùng có nhiều hơn 4 đơn vị thức ăn từ tem phiếu. Di chuyển theo chiều ngang sang phải 4 đơn vị thức ăn, đường ngân sách mới là BF'. Vì tem thức ăn không thể mua phim, đường ngân sách mới là ABF'. Người tiêu dùng vẫn chỉ có thể chọn nhiều nhất 10 phim.

Giả sử rằng người tiêu dùng chọn điểm e trên đường ngân sách AF. Vì cả hai loại hàng hoá đều là hàng hoá thông thường, sự dịch chuyển đường ngân sách tới ABF' - ảnh hưởng thu nhập tăng - khiến người tiêu dùng chọn điểm ở trên bên phải điểm e, mà người ấy lẽ ra đã làm nếu trợ cấp bằng tiền.

Hình 5.16 Trợ cấp bằng tiền và bằng hiện vật



Một sự trợ cấp chuyển giao bằng hiện vật thực phẩm có thể không làm cho người tiêu dùng thỏa mãn bằng một sự trợ cấp bằng tiền có cùng giá trị. Một người tiêu dùng bắt đầu từ điểm e' có thể muốn chi tiêu ít hơn tổng số trợ cấp thực phẩm bằng hiện vật, do đó muốn dịch chuyển tới điểm c. Đường ngân sách A'BF' có thể đạt được nếu trợ cấp bằng tiền. Trợ cấp bằng hiện vật hạn chế đường ngân sách còn ABF' làm mất đi các điểm A'B.

Khi giá thức ăn là 10£ một đơn vị, giá trị của 4 đơn vị thức ăn là 40£, dịch chuyển đường ngân sách tới A'F'. Vì thế, nếu người tiêu dùng bắt đầu tại e thì không có gì khác nhau giữa chuyển giao bằng tiền hay bằng hiện vật.

Tuy nhiên, giả sử, người tiêu dùng bắt đầu tại e'. Với việc thanh toán bằng tiền, người tiêu dùng có lẽ sẽ di chuyển tới điểm c trên đường ngân sách A'F'. Trợ cấp bằng hiện vật, bằng cách hạn chế người tiêu dùng tới đường ngân sách ABF', ngăn cản người tiêu dùng đạt tới điểm c ưa thích hơn. Thay vì, người tiêu dùng di chuyển tới điểm có thể B, B đem lại cho người tiêu dùng ít lợi ích hơn c: khi người tiêu dùng được trả tiền và có thể chọn điểm khác, c được ưa thích hơn B.

Trợ cấp bằng tiền cho phép người tiêu dùng sử dụng phần thu nhập bổ sung bằng bất cứ cách nào họ muốn. Trợ cấp bằng hiện vật có thể hạn chế sự lựa chọn tiêu dùng. Khi đó, việc tăng lợi ích của người tiêu dùng ít hơn so với trợ cấp bằng tiền cùng giá trị như nhau.

Trợ cấp bằng hiện vật phổ biến về mặt chính trị. Toàn bộ cử tri muốn biết rằng thuế được sử dụng hợp lý. Nhiều người tranh cãi rằng người nghèo thực sự không biết phải sử dụng tiền như thế nào là hợp lý và có lẽ sử dụng tiền để mua những hàng hoá không nên mua ví dụ như rượu hay cờ bạc hơn là để mua những hàng hoá mong muốn như là thức ăn và nhà cửa.

Có phải mọi người đều hành động để tối đa hoá lợi ích của mình? Vấn đề này không đơn thuần là của kinh tế học mà còn là của triết học, liên quan đến câu hỏi ví như tự do và chủ nghĩa gia trưởng. Khi mọi người có thể đánh giá lợi ích của bản thân, phép phân tích kinh tế là rõ ràng: mọi người khấm khá hơn, hoặc ít nhất cũng không nghèo đói, nếu họ được trợ cấp bằng tiền tốt hơn là bằng hiện vật.

TÓM TẮT

- Với ràng buộc **ngân sách nhất định**, lý thuyết cầu giả định rằng người tiêu dùng muốn tối đa hóa mức lợi ích có thể.
- **Đường ngân sách** biểu thị lượng cầu tối đa có thể về một hàng hoá đối với mỗi một lượng nhất định hàng hoá khác. Vị trí của đường ngân sách được xác định bởi thu nhập và giá cả. Độ dốc của nó phản ánh giá tương đối.
- **Vì người tiêu dùng thích số lượng nhiều hơn**, họ sẽ luôn chọn một điểm trên đường ngân sách. Người tiêu dùng có một bài toán khi lựa chọn. Dọc theo đường ngân sách, muốn có nhiều hơn một loại hàng hoá thì phải hy sinh một lượng hàng hoá khác.
- **Thị hiếu tiêu dùng** có thể được biểu diễn bởi biểu đồ những đường bàng quan không cắt nhau. Dọc theo mỗi đường bàng quan, lợi ích là như nhau. Đường bàng quan cao hơn được ưa thích hơn đường bàng quan thấp hơn. Vì người tiêu dùng

thích số lượng nhiều hơn, đường bàng quan dốc xuống. Để giữ mức lợi ích nhất định, tăng lượng hàng hoá này phải được cân đối lại bằng việc giảm lượng hàng hoá khác.

- Đường bàng quan biểu diễn **tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần**. Độ dốc của chúng thoải hơn khi chúng ta di chuyển dọc về phía phải. Để thu được lợi ích nhất định, người tiêu dùng phải hy sinh lượng hàng hoá ít hơn để có được lượng tăng đơn vị hàng hoá khác.
- **Để tối đa hoá lợi ích**, người tiêu dùng chọn sự kết hợp tiêu dùng sao cho đường bàng quan cao nhất có thể tiếp tuyến với đường ngân sách. Tại điểm đó sự đánh đổi thị trường giữa những hàng hoá, độ dốc đường ngân sách, phù hợp với sự đánh đổi lợi ích giữa những hàng hoá, độ dốc của đường bàng quan.
- Tại mức giá không đổi, thu nhập tăng khiến đường ngân sách dịch chuyển song song ra phía ngoài. Nếu hàng hoá là hàng hoá thông thường, lượng cầu sẽ tăng.
- Giá một mặt hàng thay đổi làm đường ngân sách quay quanh điểm mà tại đó hàng hoá đó không được mua. Giá cả thay đổi gây ra ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập. **Ảnh hưởng thu nhập** của giá tăng làm giảm lượng cầu về tất cả hàng hoá thông thường. **Ảnh hưởng thay thế**, do giá cả tương đối thay đổi, khiến người tiêu dùng thay thế hàng hoá mà giá tương đối của nó tăng lên.
- Nếu chỉ có hai loại hàng hoá, hàng hoá phải thay thế nhau. Ảnh hưởng thay thế là rõ ràng. Với nhiều hàng hoá, ảnh hưởng thay thế thuần tuý của giá cả tăng cũng làm giảm cầu về hàng hoá bổ sung cho hàng hoá có giá cả tăng.
- Tăng giá hàng hoá thông thường phải làm giảm lượng cầu của nó. Đối với hàng hoá thứ cấp ảnh hưởng thu nhập gây ra chiều hướng ngược lại nhưng ít khi trội hơn được ảnh hưởng thay thế. Đường cầu dốc xuống.
- **Đường cầu thị trường** là tổng theo chiều ngang những đường cầu cá nhân, tại mỗi mức giá lượng cầu thị trường là tổng lượng cầu cá nhân.
- **Người tiêu dùng thích nhận được trợ cấp bằng tiền** hơn là bằng hàng hoá, nếu hai sự chuyển giao có cùng một giá trị tiền tệ. Trợ cấp bằng hàng hoá có thể hạn chế sự lựa chọn của người tiêu dùng.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một người tiêu dùng có thu nhập 50£. Đơn giá cho thức ăn là 5£ và phim là 2£. (a) Vẽ đường ngân sách. Chọn điểm e là sự lựa chọn sự kết hợp ban đầu của người tiêu dùng. (b) Giá thức ăn giảm còn 2,5£. Vẽ đường ngân sách mới. Có thể nói gì về điểm lựa chọn tiêu dùng mới e' nếu cả hai hàng hoá là hàng hoá thông thường? (c) Giá phim cũng giảm còn 1£. Vẽ đường ngân sách mới và chỉ ra điểm lựa chọn e''. (d) e'' khác e như thế nào? Tại sao?

2. Độ co giãn của cầu với giá của chính nó đối với thức ăn là âm. Cầu đối với thức ăn là không co giãn. Giá thức ăn cao hơn làm tăng chi tiêu cho thức ăn. Giá thức ăn cao hơn hàm ý chi tiêu cho tất cả hàng hoá khác ít hơn. Lượng cầu mỗi loại hàng hoá khác giảm. Giải thích hiện tượng trên. Có phải tất cả các câu trên đều đúng?

3. Giả sử phim là hàng hoá thông thường và giao thông là hàng hoá thứ cấp. Lượng cầu về hai loại hàng hoá trên thay đổi như thế nào khi thu nhập tăng? Vẽ đường ngân sách cũ và mới và biểu thị sự thay đổi cầu.

4 Giả sử người Glaswegians có mức thu nhập nhất định và thích đi nghỉ cuối tuần ở Highlands, mất ba giờ đi ô tô. (a) Nếu giá xăng tăng gấp đôi, ảnh hưởng tới cầu đi nghỉ ở Highlands như thế nào? Giải thích cả ảnh hưởng thu nhập và ảnh hưởng thay thế. (b) Sử dụng đồ thị cung và cầu để mô tả điều xảy ra với giá phòng khách sạn ở Highland.

5 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những câu sau lại sai? (a) Vì người tiêu dùng không biết về đường bàng quan hay đường ngân sách, nên họ không thể chọn được điểm trên đường ngân sách tiếp tuyến với đường bàng quan cao nhất có thể. (b) Lạm phát có thể làm giảm cầu vì giá cả tăng và hàng hoá đắt đỏ hơn.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 681-82.

Online *Learning Centre* *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phụ lục Lựa chọn tiêu dùng với lợi ích có thể đo lường

Lý thuyết lựa chọn tiêu dùng giả định rằng người tiêu dùng có thể sắp xếp những kết hợp khác nhau theo lợi ích hay sự hài lòng mà chúng đem lại. Nói kết hợp A đem lại lợi ích cao hơn kết hợp B có nghĩa là người tiêu dùng thích A hơn B. Chúng ta không cần biết người ta thích A hơn B bao nhiêu. Đường bàng quan cao hơn thì tốt hơn. Chúng ta không cần biết tốt hơn bao nhiêu.

Những nhà kinh tế học thế kỷ 19 tin rằng lợi ích có thể đo lường chính xác, như là mỗi người tiêu dùng có một thước đo lợi ích để đo sự hài lòng của mình. Kim càng dịch sang phải trên thước đo lợi ích, người tiêu dùng càng hài lòng. Đơn vị của thước đo là đơn vị lợi ích. Ngày nay nó có vẻ hơi lạ: có phải bạn vui gấp 2,9 lần khi có thêm một ngày nghỉ trong tuần?

Lợi ích cận biên của một hàng hóa là phần tăng trong tổng lợi ích đạt được do tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hóa đó, với lượng tiêu dùng hàng hóa khác không đổi.

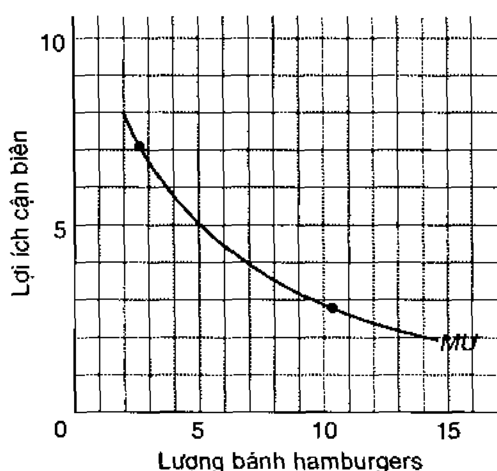
Một người tiêu dùng có **lợi ích cận biên giảm dần** đối với một hàng hóa nếu tiêu dùng thêm một đơn vị mà lợi ích tăng thêm ngày càng nhỏ, với số lượng tiêu dùng các hàng hóa khác không đổi.

Thậm chí là như vậy thì phương pháp phân tích lựa chọn tiêu dùng khi lợi ích có thể đo lường được cũng khá thú vị, mặc dù chúng ta thu được mọi kết luận trong bài mà không cần tới giả định thêm này. Chúng ta gọi người mà đo được lợi ích là Fred.

Fred đi nghe nhạc rock và ăn hamburgers. Đối với sự tiêu dùng một trong hai hàng hoá đó, anh ta thích nhiều hàng hoá kia hơn là ít hơn. Độ thoả dụng của anh ta tăng lên. Nếu Fred có được 67 đơn vị lợi ích nhờ việc tiêu dùng 10 bánh hamburgers và 1 buổi nhạc rock, và 70 đơn vị lợi ích từ 11 bánh hamburgers và 1 buổi nhạc rock, lợi ích cận biên từ chiếc bánh hamburgers thứ 11 là (70 - 67 =) 3 đơn vị lợi ích.

Fred không đói lắm. Anh ấy đã ăn 10 bánh hamburgers tại một buổi ca nhạc. Anh ấy không thu được nhiều từ chiếc bánh thứ 11, chỉ có thêm 3 đơn vị lợi ích. Ngược lại, nếu Fred chỉ có hai chiếc bánh tại một buổi ca nhạc (đem lại cho anh 20 đơn vị lợi ích), anh ấy có lẽ thích chiếc

Hình 5.A1 Lợi ích cận biên



Lợi ích cận biên MU cho thấy một lượng tăng thêm vào tổng số đơn vị lợi ích khi tiêu dùng thêm một đơn vị. Lợi ích cận biên giảm dần có nghĩa là MU dốc xuống khi lượng tiêu dùng tăng lên.

bánh thứ 3 (tổng lợi ích là 27 đơn vị). Lợi ích cận biên của chiếc bánh thứ 3 là (27 - 20 =) 7 đơn vị lợi ích. Thị hiếu của Fred tuân theo quy luật lợi ích cận biên giảm dần.

Hình 5.A1 vẽ lợi ích cận biên của Fred về hamburgers. Anh ấy thu được lợi ích tăng thêm ít hơn từ việc tiêu dùng thêm hamburgers: đồ thị lợi ích cận biên của anh ta MU dốc xuống.

Fred có mức thu nhập nhất định để chi tiêu. Khi biết giá của buổi nhạc rock và bánh hamburgers, chúng ta có thể vẽ đường ngân sách. Fred chọn điểm có thể đạt tới trên đường này để tiêu dùng như thế nào? Anh ấy muốn tối đa hoá lợi ích của mình.

Giá hamburgers là P_H và giá buổi ca nhạc là P_C. Nếu MU_H là lợi ích cận biên của Fred đối với hamburgers, anh ấy nhận được MU_H/P_H đơn vị lợi ích tăng thêm nhờ 1£ chi thêm cho hamburgers và MU_C/P_C đơn vị lợi ích tăng thêm nhờ 1£ chi thêm cho buổi ca nhạc.

Giả sử MU_H/P_H lớn hơn MU_C/P_C. 1£ chi thêm cho hamburgers đem lại lợi ích cao hơn 1£ chi thêm cho buổi ca nhạc. Nếu Fred chi thêm 1£ cho hamburgers và giảm 1£ chi cho buổi ca nhạc, tổng lợi ích tăng lên: anh ấy nhận thêm từ hamburgers nhiều hơn là mất đi từ buổi ca nhạc. Anh ấy có thể tăng lợi ích mà không cần chi tiêu thêm. Anh ấy luôn muốn chuyển chi tiêu sang hàng hoá mà đem lại nhiều lợi ích cận biên trên 1£ hơn. Để tối đa hóa lợi ích, Fred sử dụng toàn bộ thu nhập của mình (anh ấy không chọn điểm ở phía trong đường ngân sách) và điều chỉnh chi tiêu của mình giữa hamburgers và buổi ca nhạc cho đến khi:

$$MU_H/P_H = MU_C/P_C \qquad (A1)$$

Khi giữ như vậy, Fred không thể sắp xếp lại sự phân chia tổng thu nhập để tăng lợi ích[4]. Fred tối đa hoá lợi ích bằng cách chọn sự kết hợp tiêu dùng, trên đường ngân sách, tại đó tỷ lệ lợi ích cận biên theo giá cả là như nhau cho mọi hàng hoá.

Xây dựng đường cầu

Giả sử giá hamburgers P_H giảm. Cho cùng một mức tiêu dùng bánh, MU_H/P_H tăng lên và lớn hơn MU_C/P_C, làm mất cân bằng phương trình (A1). Để tối đa hoá lợi ích, Fred thay đổi lượng cầu.

Nếu Fred mua nhiều bánh hơn khi giá giảm, quy luật lợi ích cận biên giảm dần nói rằng MU_H giảm khi Fred mua nhiều bánh hơn. MU_H/P_H di chuyển tới MU_C/P_C, như yêu cầu của phương trình (A1). Đó là ảnh hưởng thay thế của việc thay đổi giá tương đối giữa bánh và buổi ca nhạc. Ảnh hưởng thay thế gợi ý rằng đường cầu dốc xuống; khi giá bánh giảm, lượng cầu tăng.

Tuy nhiên, giá bánh rẻ hơn làm tăng sức mua của số tiền Fred có. Nó ảnh hưởng tới lợi ích cận biên của Fred. Nếu bánh là hàng hoá thông thường, Fred mua nhiều hơn

[4] Phương trình (A1) cũng hàm ý $MU_H/MU_C = P_H/P_C$. Nhân cả 2 vế với -1 vế bên phải là độ dốc của đường ngân sách, chỉ phụ thuộc vào giá tương đối. Vế bên trái là tỷ lệ thay thế cận biên: nếu tỷ lệ thay thế cận biên của 1 hamburger là 2 và của 1 buổi hòa nhạc là 4, thì $-MU_H/MU_C = -1/2$. 1 hamburger có thể đổi lấy 1/2 buổi hòa nhạc mà tổng lợi ích không đổi, điều này chỉ ra tỷ lệ thay thế cận biên đo lường cái gì. Phương trình (A1) hàm ý rằng độ dốc của đường bàng quan, tỷ lệ thay thế cận biên, bằng với độ dốc của đường ngân sách. Điều kiện tiếp tuyến có thể được hình thành không cần đến lợi ích đo được.

khi sức mua của thu nhập tăng lên. Thu nhập cao hơn dịch chuyển đường lợi ích cận biên của Fred lên như Hình 5.A2.

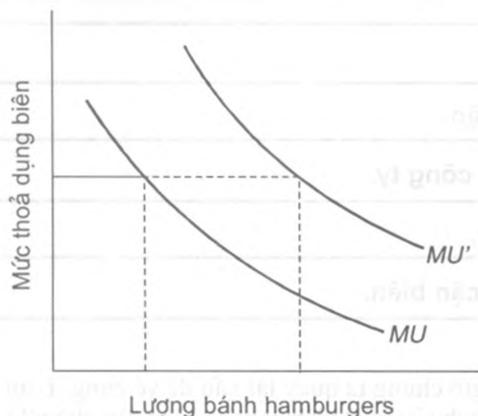
Hộp 5-5 **Lợi ích cận biên và nghịch lý nước - kim cương**

Những nhà kinh tế học thế kỷ 19 thắc mắc tại sao giá nước, thứ thiết yếu cho cuộc sống, lại quá rẻ so với kim cương. Một người trả lời rằng kim cương khan hiếm hơn nước. Người tiêu dùng rõ ràng thu được tổng lợi ích từ nước (thiếu nó họ sẽ chết) nhiều hơn là từ kim cương. Quan điểm về lợi ích cận biên giải quyết vấn đề này.

Phương trình (A1) chỉ ra rằng người tiêu dùng tiếp tục mua một hàng hoá đến khi tỉ lệ lợi ích cận biên theo giá của hàng hoá đó bằng với tỉ lệ lợi ích cận biên theo giá của hàng hoá khác. Lít nước cuối cùng mà chúng ta uống hay sử dụng đem lại lợi ích cận biên tăng thêm rất ít. Viên kim cương cuối cùng vẫn đem lại sự khác biệt cận biên lớn. Mọi người sẵn sàng trả nhiều hơn cho những viên kim cương tăng thêm so với lượng nước tăng thêm.

Theo những con số trên Hình 5.A1, biểu lợi ích cận biên MU rất cao đối với những giọt nước đầu tiên. Để tránh chết khát thì lượng nước đó đáng phải như vậy. Nhưng hầu hết mọi người đều ở phần dưới cùng của biểu trên, dùng nhiều nước đến mức mà giá trị cận biên của nó đối với chúng ta là thấp.

Hình 5.A2 **Sự gia tăng trong sức mua của thu nhập**



Nếu bánh hamburgers là hàng thông thường thì thu nhập cao hơn đẩy đường lợi ích cận biên lên trên. Lượng cầu phải tăng lên nếu lợi ích cận biên không thay đổi.

Ảnh hưởng thu nhập đó có nghĩa là Fred thấy rằng MU_H/P_H tăng không chỉ do P_H giảm mà còn do MU_H tăng tại bất kỳ mức tiêu dùng bánh nào. Fred thậm chí mua nhiều bánh hơn, trượt xuống theo biểu lợi ích cận biên cao hơn, vì thế giảm lợi ích cận biên MU_H cho đến khi MU_H/P_H lại bằng MU_C/P_C. Vì vậy đối với hàng hoá thông thường ảnh hưởng thu nhập bổ trợ ảnh hưởng thay thế. Đường cầu phải dốc xuống.

Giả sử bánh là hàng hoá thứ cấp. Hình 5.A2 chỉ ra sự di chuyển xuống dưới của biểu MU_H khi sức mua của thu nhập tăng lên. Tại mức tiêu dùng cũ, MU_H có lẽ giảm nhiều hơn mức giảm của P_H, giá bánh. Nếu như vậy, Fred phải giảm tiêu dùng bánh để làm tăng lợi ích cận biên và khôi phục lại MU_H/P_H bằng MU_C/P_C để tối đa hoá lợi ích.

Đối với hàng hoá thứ cấp, ảnh hưởng thu nhập có chiều hướng ngược với ảnh hưởng thay thế. Nếu ảnh hưởng thu nhập đủ lớn, nó sẽ thắng. Giá bánh giảm làm giảm lượng cầu về bánh. Đường cầu dốc lên. Như đã nói ở trong bài, hàng hoá Giffen là rất hiếm. Giả sử rằng đường cầu trong thực tế dốc xuống là an toàn.

Những nhà kinh tế học hiện đại không quan tâm lắm tới lợi ích đo được, mà thích đường bàng quan được sử dụng trong bài. Nhưng đường bàng quan hơi khó trong lần đầu sử dụng. Bạn cần luyện tập sử dụng chúng để thấy quen với chúng. Lợi ích đo được và ý tưởng đơn giản về lợi ích cận biên giảm dần cho phép sự giới thiệu dễ hơn về tính chất cơ bản của đường cầu và sự lựa chọn tiêu dùng trong chương này.

Chương 6

Các quyết định cung ứng

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Tổ chức doanh nghiệp.
2. Tài khoản của một hãng.
3. Các hãng và tối đa hóa lợi nhuận.
4. Tài chính công ty và kiểm soát công ty.
5. Quyết định cung ứng của hãng.
6. Chi phí cận biên và doanh thu cận biên.

Sau khi phân tích vấn đề về cầu, bây giờ chúng ta quay lại vấn đề về cung. Làm thế nào để các hãng có thể đưa ra quyết định sản xuất và bán bao nhiêu sản phẩm? Liệu chỉ một lý thuyết về cung có thể mô tả cách hoạt động của các nhà sản xuất khác nhau, từ những công ty khổng lồ như Shell đến người bán kem tự hành nghề với chiếc xe kem?

Đối với mỗi mức sản lượng đầu ra có thể có của mỗi hãng, cần phải tính toán xem chi phí để sản xuất ra mức sản lượng đó và doanh thu thu được từ việc bán sản phẩm đó là bao nhiêu. Đối với mỗi mức sản lượng, chi phí sản xuất phụ thuộc vào công nghệ ấn định lượng đầu vào cần thiết và giá đầu vào mà hãng sẽ phải trả. Doanh thu từ việc bán sản phẩm phụ thuộc vào đường cầu mà hãng phải đáp ứng. Đường cầu xác định mức giá bán bất kỳ sản lượng đầu ra nào và bởi vậy, nó cũng chính là doanh thu mà các hãng đạt được.

Lợi nhuận được tính bằng doanh thu trừ đi chi phí. Điểm chính của lý thuyết cung là sự giả định tất cả các hãng đều theo đuổi mục tiêu là càng kiếm được nhiều lợi nhuận càng tốt. Bằng cách xem xét doanh thu và chi phí thay đổi như thế nào với các mức sản lượng được sản xuất và tiêu thụ, các hãng sẽ lựa chọn mức sản lượng đem lại lợi nhuận tối đa. Để hiểu được các hãng đưa ra các quyết định cung ứng như thế nào, chúng ta cần phân tích những yếu tố quyết định doanh thu và chi phí.

Giả định tối đa hoá lợi nhuận là nền tảng của lý thuyết cung. Chúng ta sẽ cùng xem xét độ tin cậy của giả thuyết, các quan điểm khác nhau và mục tiêu lựa chọn của các hãng.

6.1 Tổ chức doanh nghiệp

Doanh nghiệp một chủ là một đơn vị kinh doanh do một cá nhân làm chủ.

Doanh nghiệp gồm các doanh nghiệp một chủ, doanh nghiệp đồng sở hữu và các công ty. Các doanh nghiệp một chủ là tổ chức doanh nghiệp phổ biến nhất hoạt động với quy mô nhỏ. Các doanh nghiệp đồng sở hữu có quy mô lớn hơn và các công ty có quy mô lớn nhất.

Một doanh nghiệp một chủ thu được doanh thu từ hoạt động kinh doanh của mình và cũng phải tự chịu trách nhiệm khi bị thua lỗ. Nếu anh ta không trả được nợ thì anh ta sẽ trở thành người phá sản. Phần tài sản còn lại như là nhà ở sẽ được bán để lấy tiền trả cho các chủ nợ.

Doanh nghiệp đồng sở hữu là một doanh nghiệp được sở hữu bởi hai hay nhiều người, cùng phân chia lợi nhuận và cùng chịu trách nhiệm về các khoản thua lỗ của doanh nghiệp.

Nếu hoạt động kinh doanh trở nên khả quan hơn thì doanh nghiệp sẽ cần tiền để mở rộng quy mô. Để làm được việc đó thì doanh nghiệp phải liên kết với các đối tác để tăng thêm nguồn vốn. Các doanh nghiệp đồng sở hữu thường phải chịu trách nhiệm vô hạn. Cũng giống như các doanh nghiệp một chủ, các doanh nghiệp đồng sở hữu chịu trách nhiệm trước những khoản lỗ của hãng nhưng lớn hơn so với doanh nghiệp một chủ. Các hãng cần phải có sự tin cậy - như các công ty tư vấn luật và kế toán thường được chọn làm người góp vốn. Từ đó khách hàng có thể nhận thấy người chỉ đạo hoạt động kinh doanh sẵn sàng đặt của cải của mình ngay dưới trách nhiệm pháp lý của hãng.

Một công ty là một tổ chức hợp pháp được phép sản xuất, kinh doanh.

Bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng cần vốn để bắt đầu hoạt động kinh doanh và phát triển nguồn tài chính của nó. Các hãng luật, bác sỹ hay kế toán chủ yếu dựa vào nguồn lực con người, do vậy họ không cần nhiều vốn lắm. Những khoản tiền cần thiết có thể được huy động từ các đối tác và có thể vay ngân hàng. Các doanh nghiệp mà cần chi phí đầu vào lớn dành cho máy móc thì cần khoản vốn ban đầu lớn hơn nhiều. Nó khá phức tạp trong việc thu hút một số lượng lớn đối tác. Sẽ dễ dàng hơn nếu doanh nghiệp đó hoạt động với mô hình một công ty.

Khác với các hộ hùn vốn, một công ty tồn tại độc lập với những người sở hữu. Quyền sở hữu được chia cho các cổ đông. Những cổ đông gốc có thể bán cổ phần của mình ra ngoài để thu lợi nhuận. Bằng việc bán cổ phần nhằm chia sẻ lợi nhuận, doanh nghiệp có thể tăng nguồn vốn của mình.

Các cổ đông của một công ty có trách nhiệm hữu hạn. Khoản tiền lớn nhất họ có thể mất là khoản họ bỏ ra mua cổ phiếu.

Các cổ đông có thể kiếm lợi nhuận bằng hai cách. Cách thứ nhất, công ty trả cổ tức thường xuyên cho các cổ đông, tức là trả phần lợi nhuận mà công ty không muốn tái đầu tư cho doanh nghiệp. Cách thứ hai là các cổ đông có thể kiếm được lãi vốn (hoặc lỗ vốn). Nếu bạn mua cổ phần của Shell với giá 700£ mỗi cổ phần nhưng sau đó mọi người định ra được lợi nhuận và cổ tức bất ngờ tăng vọt, bạn có thể bán lại cổ phần với giá 750£, và bạn sẽ kiếm được lãi vốn là 50£. Khác với hộ buôn bán cá thể và hội góp vốn, các cổ đông không thể buộc phải bán tài sản cá nhân của họ nếu doanh nghiệp phá sản. Tình huống xấu nhất là các cổ phần trở thành không có giá trị.

Các công ty được điều hành bởi hội đồng quản trị (HĐQT). HĐQT phải trình bày báo cáo thường niên trước các cổ đông. Còn các cổ đông có thể bỏ phiếu cách chức HĐQT nếu họ có thể tìm được người thay thế tốt hơn. Các công ty chủ yếu tổ chức theo hình thức những doanh nghiệp lớn.

6.2 Tài khoản của một hãng

Bản báo cáo của các hãng có hai loại tài khoản, một là dự trữ và một là luồng.

Dự trữ được đo lường tại một thời điểm, **luồng** được đo lường trong một giai đoạn.

Nước chảy ra từ vòi trong một giây và trong một phút là khác nhau. Sự đo lường cần một khoảng thời gian để cảm nhận. Nước tồn đọng trong chậu bất kỳ lúc nào cũng được tính bằng lít, không kể thời gian. Bản báo cáo lỗ lãi của hãng trong năm (tài khoản luồng) và bảng cân đối kế toán cho biết tài khoản có và tài khoản nợ ở một thời điểm (tài khoản dự trữ). Cả hai vấn đề có mối liên quan đến nhau như là chậu và nước. Dòng nước làm thay đổi dự trữ nước, dù rằng lượng dự trữ tính bằng lít ở mỗi thời điểm. Chúng ta bắt đầu với các tài khoản luồng tiền.

Các tài khoản luồng

Doanh thu là phần tiền mà hãng thu được do bán hàng hóa, dịch vụ trong một giai đoạn nhất định. Chi phí là các khoản chi phát sinh trong sản xuất của giai đoạn đó và lợi nhuận bằng doanh thu trừ chi phí.

Mặc dù khái niệm này rất đơn giản nhưng việc tính toán doanh thu, chi phí và lợi nhuận cho một hãng lớn là rất phức tạp, nếu không thì chúng ta không cần nhiều kế toán đến như vậy. Bây giờ chúng ta đi vào một ví dụ cụ thể.

Rent-a-Person (R-a-P) là một hãng đi thuê nhân công và sau đó cho các hãng khác cần nhân công thuê lại. R-a-P cho thuê với giá 10£ một giờ một nhân công nhưng chỉ trả cho nhân công 7£ một giờ. Trong năm 2004 hãng thuê 100.000 giờ lao động. Những phí tổn của hãng bao gồm tiền thuê văn phòng, tiền thuê chỗ quảng cáo và trả tiền điện thoại, lên tới 200.000£. Bảng 6.1 cho chúng ta biết bản thu nhập hoặc kê khai lỗ lãi trong năm 2004. Lợi nhuận trước thuế là 100.000£. Thuế là 25.000£. Lợi nhuận sau thuế của R-a-P là 75.000£. Bây giờ chúng ta sẽ đi vào những vấn đề phức tạp.

Bảng 6.1 Báo cáo thu nhập của công ty R-a-P, ngày 31 tháng 12 năm 2004

Doanh thu		
100 000 giờ, mỗi giờ 10£		1 000 000£
Chi phí		
Lương	700 000£	
Tiền quảng cáo	50 000£	
Tiền thuê văn phòng	50 000£	
Các chi phí khác	100 000£	
		-900 000£
Lợi nhuận trước thuế		100 000£
Thuế		25 000£
Lợi nhuận sau thuế		75 000£

Những hoá đơn chưa thanh toán

Mọi người thường không thanh toán những hoá đơn đúng hạn. Cuối năm 2004, R-a-P chưa được thanh toán tiền thuê nhân công của các hãng trong năm. Mặt khác, họ cũng chưa trả tiền điện thoại của hãng trong tháng 12. Theo quan điểm kinh tế, việc xác định đúng doanh thu và chi phí có mối liên quan đến hoạt động kinh doanh của hãng trong năm đó dù cho các khoản thanh toán đã được thực hiện hay chưa. Việc thu chi thực tế hoàn toàn khác so với doanh thu và chi phí kinh tế. Các hãng làm ăn có lợi nhuận vẫn có thể có luồng tiền ít ỏi. Ví dụ như khi khách hàng trả chậm.

Luồng tiền của một hãng là lượng tiền ròng thực tế nhận được trong một giai đoạn.

Vốn và khấu hao

Vốn hiện vật là máy móc, thiết bị và nhà xưởng được sử dụng trong sản xuất.

Hãng R-a-P có rất ít tài sản cố định. Thay vào đó, hãng thuê văn phòng, máy chữ và bàn làm việc. Tuy nhiên, nhiều hãng phải mua tài sản cố định. Các nhà kinh tế sử dụng từ vốn để biểu thị những hàng hoá không sử dụng hết toàn bộ trong quá trình sản xuất suốt giai đoạn đó. Nhà xưởng và xe cộ là tài sản cố định do nó được sử dụng năm này qua năm khác. Điện năng cũng không phải là vốn vì nó được sử dụng trong năm 2004 thì không còn tính cho năm 2005. Các nhà kinh tế còn sử dụng "hàng lâu bền" hay "tài sản hiện vật" để miêu tả hàng hóa vốn (hàng hóa tư bản), tư liệu sản xuất, chi phí cho vốn cố định được xử lý thế nào khi tính lợi nhuận và chi phí?

Đó là chi phí sử dụng chứ không phải là một phần chi phí mua thiết bị trong khoản chi phí của hãng đó trong năm. Nếu R-a-P thuê toàn bộ thiết bị thì chi phí đó đơn thuần là tiền trả cho khoản thuê những tư liệu sản xuất.

Giả sử hãng R-a-P mua 8 chiếc máy tính trong tháng một với giá 1.000£ mỗi chiếc. Hãng sẽ không được cộng thêm khoản chi phí mua máy là 8.000£ vào để tính chi phí và lợi nhuận của năm đó. Đúng hơn là chi phí đó được tính vào mức giảm giá trị của máy tính trong năm đó. Giả sử sự hao mòn và hư hỏng làm giảm giá trị máy tính bớt đi 300£ trong năm đó thì chi phí kinh tế của việc sử dụng 8 chiếc máy tính trong năm đó là 2.400£, đây là phần khấu hao trong suốt năm.

Khấu hao là phần giảm giá trị của một hàng hóa vốn (hàng hóa tư bản) trong một giai đoạn.

Khấu hao dẫn đến sự chênh lệch giữa lợi nhuận kinh tế và luồng tiền vào. Hàng hóa vốn được mua lần đầu tiên thì luồng tiền ra lớn hơn nhiều so với chi phí khấu hao của việc sử dụng nó trong năm đầu tiên. Lợi nhuận có thể cao nhưng luồng tiền vào lại thấp. Trong những năm sau, hãng không phải chi nhiều hơn nữa để mua hàng hóa vốn nhưng phải tính khấu hao như một khoản chi phí kinh tế khi giá trị của hàng hóa vốn giảm xuống. Luồng tiền vào lúc này cao hơn lợi nhuận kinh tế.

Việc coi khấu hao, không phải là giá mua, như là chi phí kinh tế thực sự sẽ dàn trải chi phí ban đầu trong suốt quá trình sử dụng tư liệu sản xuất nhưng đó không phải là cách mà chúng ta tính toán chi phí. R-a-P có thể bán máy tính của họ với giá 5.600£ sau 1 năm, hạn chế chi phí của nó ở 2.400£. Khi hãng quyết định giữ số máy đó để tái sử dụng trong năm tiếp theo thì chiến lược này còn có lợi hơn nữa. Do đó, chi phí kinh tế thực tế của việc sử dụng máy tính trong năm đầu cao nhất là 2.400£.

Hàng lưu kho

Nếu việc sản xuất có thể tiến hành ngay thì các hãng có thể sản xuất để đáp ứng những đơn đặt hàng khi chúng phát sinh. Thực tế thì việc sản xuất cần phải có thời gian. Các hãng phải giữ hàng lưu kho để đáp ứng cầu trong tương lai.

Giả sử đầu năm 2004, hãng Rover lưu kho 50.000 xe ô tô đã hoàn chỉnh và sẵn sàng bán. Trong năm 2004, hãng sản xuất trên một triệu ô tô mới và bán 950.000 chiếc. Tháng 12, số xe hoàn thành và lưu kho là 100.000 chiếc. Vậy lợi nhuận sẽ được tính như thế nào? Doanh thu có được từ việc bán 950.000 chiếc xe. Vậy nên tính chi phí dựa trên việc bán 950.000 chiếc xe hay một triệu chiếc thực tế đã sản xuất?

Hàng lưu kho là những hàng hóa được hãng lưu dự trữ để bán trong tương lai.

Chi phí kinh tế cần phải gắn với 950.000 chiếc xe đã bán. Còn 50.000 chiếc xe lưu kho được coi là vốn mà hãng tự tạo cho mình để sẵn sàng bán trong thời kỳ tới. Có một dòng tiền ra để trả cho việc sản xuất một triệu xe nhưng một phần luồng tiền ra được sử dụng mua số hàng lưu kho sẽ mang lại doanh thu cho năm kế tiếp mà không cần mất phí tổn nào để sản xuất.

Vay nợ

Các hãng thường vay nợ để tài trợ cho các chi phí mở rộng và xây dựng doanh nghiệp bằng việc mua hàng hóa vốn, trả chi phí cho các cố vấn pháp luật khi làm giấy tờ đăng ký hoạt động kinh doanh cho công ty... Họ sẽ phải trả lãi suất cho khoản tiền đi vay đó. Phần lãi suất đó là chi phí kinh doanh, do đó phải được tính vào phần chi phí.

Các tài khoản dự trữ: bảng cân đối

Báo cáo thu nhập trong Bảng 6.1 cho chúng ta biết về luồng tiền trong một năm nhất định. Chúng ta có thể xem xét hoạt động kinh doanh trong quá khứ của hãng tại một

thời điểm nào đó. Bảng cân đối liệt kê các tài sản hãng có và các khoản nợ của hãng tại một thời điểm. Bảng 6.2 là bảng cân đối kế toán của công ty quốc tế Snark vào ngày 31 tháng 12 năm 2004.

Bảng 6.2 Bảng cân đối của công ty Snark ngày 31 tháng 12 năm 2004

Tài sản	1000£	Nợ	1000£
Tiền mặt	40	Những khoản phải trả	90
Những khoản phải thu	70	Tiền cầm cố	150
Hàng lưu kho	100	Vay ngân hàng	60
Nhà xưởng (giá trị ban đầu 500)	330	**Tổng nợ**	300
		Giá trị ròng	240
Tổng	540		540

Tài sản của Snark là tiền mặt gửi ở ngân hàng, nợ của các khách hàng (tài khoản phải thu), hàng lưu kho ở trong kho và nhà máy (chi phí gốc 500.000£, hiện tại giá trị chỉ còn 330.000£ vì khấu hao). Tổng giá trị tài sản của Snark là 540.000£.

Nợ của Snark là các hoá đơn chưa thanh toán, tiền cầm cố cho nhà máy và các khoản vay tiền mặt ngân hàng do nhu cầu ngắn hạn. Tổng khoản nợ là 300.000£. Giá trị ròng của công ty Snark International là 240.000£, tài sản trừ đi nợ.

Hộp 6-1 Một cái tên tốt đáng giá như thế nào

Công ty tư vấn tính toán doanh thu của một công ty là bao nhiêu nhờ giá trị thương hiệu. Những hãng khổng lồ Mỹ như Coca-Cola và Microsoft đứng đầu trong danh sách toàn thế giới, nhưng Nokia, Mercedes và IKEA cũng ở vị trí khá cao. NIKE và Adidas cũng vậy. Thật thú vị là các ngân hàng lớn có vị trí khá nghèo nàn trong danh sách này.

Hạng (2003)	Công ty	Ngành	Giá trị thương hiệu (Tỷ $) 2003
1	Coca-Cola	Đồ uống	71
2	Microsoft	Công nghệ phần mềm	65
3	IBM	Máy tính	52
5	Intel	Máy tính	31
6	Nokia	Điện thoại di động	29
7	Disney	Giải trí	28
10	Mercedes	Ô tô	21
20	Sony	Điện tử	13
48	Xerox	Máy photocopy	6
33	Nike	Hàng thể thao	8
43	Ikea	Hàng gia dụng	7
67	Adidas	Hàng thể thao	4

Giá trị ròng của một hãng là tài sản mà nó sở hữu trừ đi nợ của nó.

Bạn hãy đặt giá giành quyền kiểm soát công ty Snark. Liệu có nên đặt giá bằng với giá trị ròng là 240.000£ không? Có lẽ là không. Snark là một hãng đang hoạt động có triển vọng tăng trưởng trong tương lai. Bạn không chỉ trả giá cho tài khoản có tài chính mà bạn phải trả cả cho tiếng tăm, các khách hàng trung thành và những khoản lợi vô hình mà các nhà kinh tế học gọi nó là danh tiếng. Nếu Snark là một công ty có tiếng, bạn sẽ phải đặt giá cao hơn 240.000£. Bạn có thể nghĩ rằng những kế toán viên của Snark đã đánh

giá thấp giá trị bán lại của những tài khoản có của hãng. Nếu bạn có thể mua Snark với giá 240.000£ bạn có thể kiếm được lợi nhuận bằng cách bán hết từng phần thiết bị, nhà xưởng riêng lẻ như là "bán tài sản thanh lý".

Thu nhập

Lợi nhuận để lại là một phần của lợi nhuận sau thuế được chuyển lại đầu tư vào hoạt động của doanh nghiệp.

Khi một hãng thu được lợi nhuận sau thuế, họ có thể trả cho các cổ đông dưới dạng cổ tức, hoặc giữ lại cho hãng như là phần lợi nhuận để lại. Phần lợi nhuận để lại có ảnh hưởng đến bảng cân đối kế toán. Nếu hãng giữ lại ở dạng tiền mặt hoặc sử dụng để mua thiết bị mới thì nó sẽ làm tăng tài sản. Hoặc có thể lựa chọn, trả tiền vay ngân hàng sẽ làm giảm tài khoản nợ của hãng. Bằng cả hai cách đó giá trị ròng của hãng tăng lên.

Chi phí cơ hội và chi phí tính toán

Báo cáo thu nhập và cân đối kế toán của một công ty cung cấp hai chỉ dẫn hữu ích để biết công ty đó hoạt động như thế nào. Nhưng các nhà kinh tế và các kế toán viên có cách nhìn khác nhau về chi phí và lợi nhuận. Một kế toán viên quan tâm đến những hoá đơn thực tế và các khoản phải trả của công ty. Trong khi, một nhà kinh tế quan tâm đến việc doanh thu và chi phí ảnh hưởng thế nào tới quyết định cung ứng của hãng, phân bổ các nguồn lực cho những hoạt động riêng biệt. Các phương pháp kế toán có thể gây nhầm lẫn qua hai cách.

Chi phí cơ hội là giá trị mất đi do không sử dụng một nguồn lực (lao động, vốn) vào một mục đích sử dụng tốt nhất bị bỏ qua.

Các nhà kinh tế nhận ra rằng xác định chi phí của việc sử dụng các nguồn lực không phải bằng số thực chi mà bằng chi phí cơ hội của nó. Để thấy được đây là cách tính đúng về chi phí, những vấn đề mà các nhà kinh tế đều mong muốn nghiên cứu, chúng ta đưa ra hai ví dụ.

Nếu bạn điều hành hoạt động của hãng mình, bạn nên quan tâm đến chi phí thời gian của lao động. Bạn có thể lập một bản báo cáo thu nhập giống như Bảng 6.1, để có được lợi nhuận 20.000£ một năm và đi đến kết luận việc kinh doanh này là tốt. Kết luận này đã bỏ qua chi phí cơ hội của thời gian. Nếu bạn có thể kiếm được 25.000£ mỗi năm khi làm việc cho người khác thì bạn sẽ tự làm mất đi 5.000£ mỗi năm mặc dù lợi nhuận tính toán là 20.000£. Nếu chúng ta muốn hiểu được động cơ do thị trường tạo ra để dẫn dắt mọi người tìm kiếm được việc làm thì chúng ta phải sử dụng khái niệm kinh tế về chi phí cơ hội, chứ không phải là khái niệm tính toán về thực chi.

Trường hợp thứ hai, khi tính chi phí cơ hội phải tính đến vốn. Bạn có thể dùng tiền để khởi sự một doanh nghiệp. Lợi nhuận tính toán đã bỏ qua việc sử dụng vốn tài chính của riêng mình (trái ngược với khoản đi vay). Những khoản tiền này có thể được gửi vào ngân hàng để hưởng lãi hoặc sử dụng để mua cổ phiếu của các hãng khác. Chi phí cơ hội của khoản tiền đó chính là một phần của chi phí kinh tế của doanh nghiệp nhưng không được đưa vào chi phí tính toán. Nếu có thể kiếm được 10% từ việc gửi tiền thì chi phí cơ hội của ngân quỹ sẽ là 10% nhân với số tiền gửi vào. Nếu sau khi khấu trừ chi phí này và chi phí thực của thời gian, doanh nghiệp vẫn kiếm được lợi nhuận thì các nhà kinh tế gọi đó là "siêu lợi nhuận".

Siêu lợi nhuận là lợi nhuận kinh tế thuần túy và đo lường tất cả các chi phí kinh tế phù hợp.

Siêu lợi nhuận là chỉ dẫn thực tế về việc tiến hành hoạt động kinh doanh tốt đến đâu khi đầu tư thời gian và ngân quỹ của họ vào kinh doanh. Siêu lợi nhuận chứ không phải là lợi nhuận tính toán là động lực để thúc đẩy nguồn lực vào (hoặc thoát ra) của một doanh nghiệp.

6.3 Các hãng và tối đa hóa lợi nhuận

Các nhà kinh tế giả định rằng các hãng lựa chọn sản lượng để tối đa hoá lợi nhuận. Một số nhà kinh tế và doanh nghiệp hoài nghi về giả định đó. Một người tự kinh doanh có thể thích tự kinh doanh hơn là làm ở nơi khác dù kiếm được nhiều hơn. Quyết định kinh doanh của người đó phản ánh sự hài lòng tối đa đối với công việc của người đó chứ không đơn thuần là lợi nhuận họ kiếm được.

Sở hữu và kiểm soát

Một lý do có ý nghĩa hơn khi hoài nghi về giả định tối đa hoá lợi nhuận là những hãng lớn không do những người chủ của nó điều hành mà do một ban giám đốc được thuê. Trong cuộc họp thường niên, các cổ đông có thể giải tán ban giám đốc này nhưng điều đó hiếm khi xảy ra. Các giám đốc là những chuyên gia biết nhiều thông tin. Các cổ đông khó có thể biết chắc là các giám đốc khác có thể làm tăng lợi nhuận của công ty.

Các nhà kinh tế gọi vấn đề này là sự phân chia sở hữu và kiểm soát. Mặc dù, các cổ đông muốn tối đa hoá lợi nhuận có thể có, các giám đốc là người đưa ra các quyết định thực tế có thể có các mục tiêu khác. Liệu các giám đốc có hành động vì động cơ nào khác chứ không phải vì lợi ích của các cổ đông không?

Lương các giám đốc thường cao hơn khi làm việc ở các hãng lớn. Các giám đốc có thể theo đuổi mục tiêu về quy mô và sự tăng trưởng hơn là tìm kiếm lợi nhuận tối đa có thể có, giả dụ như sử dụng một khoản chi phí lớn dành cho quảng cáo để tăng doanh số bán.

Tuy nhiên, có hai lý do giải thích tại sao mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận là điểm tốt để bắt đầu. Thậm chí, nếu các cổ đông không thể nhận ra rằng lợi nhuận thấp hơn dự kiến thì các hãng có kinh nghiệm trong ngành có thể nắm bắt vấn đề nhanh hơn. Nếu lợi nhuận thấp thì giá cổ phiếu sẽ giảm. Để nắm quyền kiểm soát, công ty khác có thể mua cổ phần với giá rẻ, sa thải ban quản lý hiện tại, xây dựng lại chính sách tối đa hoá lợi nhuận và kiếm được lãi vốn từ việc cổ phiếu tăng giá khi thị trường chứng khoán nhận định được việc tăng lên của lợi nhuận. Sợ mất quyền kiểm soát có thể khiến các giám đốc cố gắng tối đa hoá lợi nhuận.

Hơn nữa, do nhận biết được các giám đốc thường làm theo ý mình nên các cổ đông cố đảm bảo lợi ích của các giám đốc và các cổ đông là như nhau. Bằng cách thưởng một khoản lớn tiền liên quan đến tính sinh lợi cho các giám đốc có thâm niên hoặc cổ phiếu tuy nhỏ hơn so với tổng số cổ phần nhưng lại lớn hơn lương quản lý, các cổ đông cố gắng đảm bảo cho các giám đốc có thâm niên quan tâm đến lợi nhuận như các cổ đông.

Giả thuyết các hãng cố gắng tối đa hoá lợi nhuận có tính thực tế hơn. Trước khi sử dụng giả thuyết này để phát triển lý thuyết cung, chúng ta bàn về thị trường chứng khoán chi tiết hơn.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

6.4 Tài chính công ty và kiểm soát công ty

Tài chính công ty nói đến cách thức các hãng tài trợ cho các hoạt động của mình.

Nguồn tài trợ bao gồm (a) vay ngân hàng, (b) vay bằng cách bán các giấy tờ có giá (trái phiếu công ty) bằng cách hãng cam kết trả lãi suất trong thời hạn nhất định và sẽ hoàn trả khoản nợ, và (c) bán cổ phiếu mới của mình trên thị trường chứng khoán. Các nước khác nhau có hệ thống công ty tài chính khác nhau.

Nước Mỹ và nước Anh cùng có những hệ thống dựa vào thị trường hay những người đứng ngoài cuộc, dựa vào hoạt động của thị trường chứng khoán trong việc mua bán cổ phiếu và nợ, và phát hành cổ phiếu và các khoản nợ mới. Nhật Bản và nhiều nước ở châu Âu, đặc biệt là Đức, có một hệ thống người trong cuộc, trong đó thị trường tài chính chỉ đóng một vai trò nhỏ bé. Các công ty của Đức vay ngân hàng những khoản vay dài hạn, do đó các ngân hàng tham gia vào ban điều hành công ty và nắm bắt những thông tin bên trong của nó.

Tài trợ hoặc kiểm soát

Kiểm soát công ty nói đến việc ai là người nắm quyền kiểm soát hãng trong các tình huống khác nhau.

Các hãng lớn thường tài trợ cho những khoản đầu tư mới của họ dựa trên phần lợi nhuận giữ lại. Khoảng 90% các khoản đầu tư công ty của Anh được cấp vốn bằng cách này; khoảng 7% từ việc bán cổ phiếu mới trên thị trường chứng khoán. Điểm khác biệt căn bản của 2 hệ thống này không phải là việc hệ thống nào tài trợ dễ hơn mà chính là việc quyền kiểm soát thuộc về người tài trợ vốn.

Đối với hệ thống người trong cuộc dựa vào ngân hàng, người đại diện của ngân hàng tham gia vào ban lãnh đạo của hãng, sử dụng vị trí tham gia này để thay đổi khi có sai lầm. Hệ thống dựa vào thị trường giảm vai trò của các ngân hàng và phát huy vai trò của thị trường cổ phiếu và thị trường nợ. Thất bại trong việc trả lãi đối với các khoản nợ sẽ làm cho các chủ nợ khiến hãng phá sản. Tương tự, cổ phiếu được phát hành rộng rãi ra công chúng sẽ làm tăng khả năng bị thôn tính trên thị trường cổ phiếu do ban quản lý mới mua quyền kiểm soát trên thị trường mở. Hệ thống dựa vào thị trường đối với tài chính công ty như vậy trở thành thị trường cho quyền kiểm soát công ty.

Những thôn tính thù địch

Tại Đức, những thôn tính thù địch là hiếm thấy. Ngược lại, rất nhiều những sự tiếp quản ở Anh là những cuộc đấu giá thù địch không được những nhà quản lý hiện tại hoan nghênh. Một số nhà kinh tế coi những cuộc đấu giá thù địch như một áp lực quan trọng cho hiệu quả hoạt động. Tuy nhiên, sự phân chia giữa sở hữu và kiểm soát trong các công ty công dẫn đến vấn đề người chủ - nhân viên. Nhân viên (ở đây là những người quản lý) sẽ hành động vì lợi ích của bản thân họ hơn là lợi ích của những người chủ (các cổ đông).

Một người chủ có thể uỷ quyền các quyết định cho nhân viên. Nếu chi phí để kiểm soát người nhân viên là quá cao, nhân viên có thông tin bên trong về tình hình hoạt động của doanh nghiệp, gây ra vấn đề chủ - tớ.

Mối đe dọa về những thôn tính thù địch cản trở những người quản lý đi quá xa các chính sách tối đa hóa lợi nhuận mà các cổ đông mong muốn. Sự quản lý yếu kém dẫn đến lợi nhuận thấp, giảm giá cổ phiếu và dẫn đến những cơ hội, những kẻ thôn tính mua công ty với giá rẻ. Mối đe dọa bị thôn tính cung cấp một phương pháp để góp phần khắc phục vấn đề chủ - tớ.

Tuy nhiên, mối đe dọa bị thôn tính cũng làm suy yếu những người quản lý hiện tại. Mong muốn sự hợp tác làm việc trong quá trình chuyển đổi sang những phương pháp sản xuất mới, bạn cam kết thưởng hậu hĩnh cho nhân viên khi năng suất tăng lên. Các nhân viên biết bạn sẽ giữ lời hứa, nhưng không thể tin bạn. Trong khi những thay đổi đang được thực hiện, lợi nhuận tạm thời giảm xuống và bạn có thể phải đối mặt với một mối đe dọa bị thôn tính. Người chủ mới có thể sa thải công nhân để tiết kiệm chi phí. Do đó, công nhân sẽ từ chối kế hoạch thay đổi của bạn.

Mối đe dọa thôn tính, bằng việc làm cản trở khả năng của người quản lý thực hiện các cam kết, sẽ cản trở đầu tư và khuyến khích chủ nghĩa ngắn hạn. Tuy nhiên, các hệ thống người tham gia của Đức và Nhật cũng có những vấn đề của chúng, đặc biệt nếu đòi hỏi những hành động quyết liệt. Nền kinh tế Nhật sụt giảm trong những tình trạng bi đát trong vòng 10 năm qua vì các công ty, đặc biệt là các ngân hàng, thất bại trong việc đưa ra những thay đổi căn bản sau sự sụt giảm giá bất động sản vào đầu những năm 1990. Ở Anh và Mỹ, họ sẽ ít kiên nhẫn hơn, ít quan tâm hơn đến việc chấp nhận thất bại và phản ứng mau lẹ hơn.

Như thường lệ, các tranh cãi vẫn rất gay gắt - ở đây, là về giá trị tương đối của 2 hệ thống về quyền kiểm soát công ty - bởi vì, cả 2 phía đều có những luận cứ hợp lý. Hộp 6-2 bàn chi tiết hơn về vấn đề này.

Hộp 6-2 Các ông chủ trở nên béo phì tới mức nào?

Các hãng ở Anh và Mỹ cho phép những nhà quản lý cấp cao có quyền mua cổ phiếu của công ty trong tương lai nhưng tại một mức giá đã được thống nhất từ trước. Nếu công ty hoạt động tốt, giá cổ phiếu của nó sẽ tăng và các nhà quản lý sẽ thu được lợi nhuận cá nhân rất lớn. Như vậy các nhà quản lý được thuyết phục mưu cầu lợi ích giống như các cổ đông, làm cho lợi nhuận của công ty cao đến mức có thể. Tuy nhiên, những khuyến khích hào phóng cũng làm cho người quản lý dối trá và hành động gian lận để làm tăng giá cổ phiếu. Những vụ scandal ở các công ty như Enron và WorldCom một phần có liên quan đến quyền mua bán cổ phiếu của người quản lý.

Vào năm 2004 theo Financial Times các công ty Mỹ đã giảm quyền lợi này.

Nguồn: Financial Times, 22 March 2004.

6.5 Quyết định cung của hãng

Giả sử có một hãng sản xuất thìa. Có một vài cách sản xuất thìa bằng việc sử dụng nhiều lao động và ít máy móc hoặc sử dụng nhiều máy móc nhưng ít lao động. Hãng đó biết các cách thức sản xuất thìa và chi phí trả cho đầu vào cũng như tiền công trả cho nhân công và tiền thuê máy móc. Hãng cũng biết đường cầu về sản phẩm này và phần doanh thu kiếm được từ việc bán khối lượng thìa khác nhau tại các mức giá khác nhau.

Để tối đa hoá lợi nhuận, hãng phải lựa chọn mức sản lượng đầu ra tốt nhất, lượng đầu ra biến đổi sẽ ảnh hưởng đến chi phí sản xuất và doanh thu từ việc bán sản phẩm. Chi phí và cầu là điều kiện để xác định mức sản lượng đầu ra mà hãng muốn tối đa hoá lợi nhuận.

Tối thiểu hóa chi phí

Hãng luôn mong muốn chọn được mức sản lượng đầu ra để sản xuất với mức chi phí thấp nhất có thể. Việc sản xuất cùng một lượng sản phẩm đầu ra với mức chi phí thấp hơn sẽ làm tăng lợi nhuận. Do vậy, để đạt được lợi nhuận tối đa hãng phải sản xuất sản phẩm đầu ra với chi phí thấp nhất có thể.

Đường tổng chi phí

Khi biết được phương pháp sản xuất, chi phí thuê nhân công và máy móc sẽ giúp các hãng tính được chi phí tối thiểu để sản xuất mỗi sản phẩm đầu ra. Sẽ là không hiệu quả

Bảng 6.3 Chi phí, doanh thu, lợi nhuận (hàng tuần)

(1) Sản lượng	(2) Tổng chi phí (£)	(3) Giá (£)	(4) Tổng doanh thu (2) x (3) (£)	(5) Lợi nhuận (4) - (2) (£)
0	10	-	0	-10
1	25	21	21	-4
2	36	20	40	4
3	44	19	57	13
4	51	18	72	21
5	59	17	85	26
6	**69**	**16**	**96**	**27**
7	81	15	105	24
8	95	14	112	17
9	111	13	117	6
10	129	12	120	-9

nếu sử dụng nhiều máy móc để sản xuất một số cái thìa, sẽ hiệu quả hơn khi sử dụng nhiều máy móc hơn nếu sản xuất số lượng thìa nhiều hơn.

Bảng 6.3 cho chúng ta biết các mức sản lượng khác nhau ở cột (1). Cột (2) cho biết chi phí tối thiểu để sản xuất mỗi mức sản lượng. Hãng phải chịu chi phí là 10£ cho mức sản lượng bằng 0. Đây là chi phí cho hoạt động của doanh nghiệp như là tiền thuê văn phòng, trả tiền điện thoại... Sau đó, chi phí tăng lên theo mức sản lượng sản xuất ra. Các chi phí bao gồm cả chi phí cơ hội của các nguồn lực dùng trong sản xuất. Ở mức sản lượng cao, chi phí tăng đột ngột khi sản lượng tăng: hãng phải trả cho công nhân làm thêm giờ vào ngày nghỉ và buổi tối.

Tổng doanh thu

Doanh thu từ việc bán sản phẩm phụ thuộc vào giá và cầu. Cột 3 trong Bảng 6.3 cho biết đường cầu, mức giá tại mỗi mức sản lượng có thể bán. Cột 4 tính được doanh thu từ việc bán sản phẩm, giá bán nhân với sản lượng. Ở mức giá 21£ hãng bán được một chiếc thìa. Giá càng thấp thì lượng sản phẩm bán được càng tăng: đường cầu dốc xuống.

Lợi nhuận

Cột cuối cùng miêu tả lợi nhuận, mức chênh lệch giữa doanh thu và chi phí. Với mức sản lượng thấp, lợi nhuận sẽ âm. Ở mức sản lượng cao nhất là 10, lợi nhuận một lần nữa lại âm. Ở mức sản lượng ở giữa hãng thu được lợi nhuận dương.

Lợi nhuận cao nhất là 27£ một tuần, với mức sản lượng là 6 chiếc thìa. Với giá bán 16£ một chiếc, tổng doanh thu sẽ là 96£. Chi phí sản xuất được tính đúng bằng 69£, lợi nhuận thu được là 27£ một tuần. Đây là mức sản lượng hãng lựa chọn hay đó là quyết định cung của hãng (biểu thị dòng in đậm ở trong Bảng 6.3).

Tối đa hoá lợi nhuận không giống tối đa hoá doanh thu. Bằng cách bán 10 chiếc thìa một tuần, hãng có doanh thu 120£ nhưng phải bỏ ra chi phí để sản xuất chúng là 129£. Chi phí để sản xuất những chiếc thìa cuối cùng là rất đắt và mang lại doanh thu bổ sung lại rất ít.

6.6 Chi phí cận biên và doanh thu cận biên

Thật hữu ích nếu ta xem cùng một vấn đề từ nhiều góc độ khác nhau. Bây giờ, với mỗi mức sản lượng đầu ra chúng ta đặt câu hỏi liệu hãng có cần tăng thêm sản lượng nữa không? Giả sử hãng sản xuất 3 chiếc thìa và xem xét việc tăng sản lượng lên 4 chiếc. Bảng 6.3 cho chúng ta biết tổng chi phí tăng từ 44£ lên 51£, tức là tăng tổng chi phí thêm 7£. Doanh thu tăng từ 57£ lên 72£, doanh thu tăng thêm 15£. Việc tăng sản lượng từ 3 lên 4 chiếc thìa sẽ thu được doanh thu tăng thêm nhiều hơn chi phí tăng thêm. Lợi nhuận tăng 8£ (doanh thu tăng thêm 15£ trừ đi chi phí tăng thêm 7£). Hãng có thể xem xét liệu còn có lợi không nếu nâng mức sản xuất từ 4 lên 5, v.v...

Cách tiếp cận này, tức là xem xét việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm có ảnh hưởng như thế nào đến lợi nhuận - tập trung vào chi phí cận biên và doanh thu cận biên của việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm.

Chi phí cận biên là phần tăng trong tổng chi phí khi sản lượng tăng 1 đơn vị. **Doanh thu cận biên** là phần tăng trong tổng doanh thu khi sản lượng tăng 1 đơn vị.

Nếu doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên, hãng nên tăng sản lượng sản xuất. Việc sản xuất và bán sản phẩm bổ sung sẽ làm tăng tổng doanh thu nhiều hơn là tổng chi phí, do đó làm tăng lợi nhuận. Nếu doanh thu cận biên nhỏ hơn chi phí cận biên thì hãng nên giảm sản lượng đầu ra. Việc sản xuất và bán thêm một sản phẩm sẽ làm giảm lợi nhuận.

Như vậy, chúng ta có thể sử dụng chi phí cận biên và doanh thu cận biên để xác định sản lượng làm tối đa hoá lợi nhuận. Chừng nào mà doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên thì vẫn có thể tăng sản lượng. Ngay khi doanh thu cận biên nhỏ hơn chi phí cận biên thì phải dừng việc tăng sản lượng.

Chi phí cận biên

Bảng 6.4 Tổng chi phí và chi phí cận biên

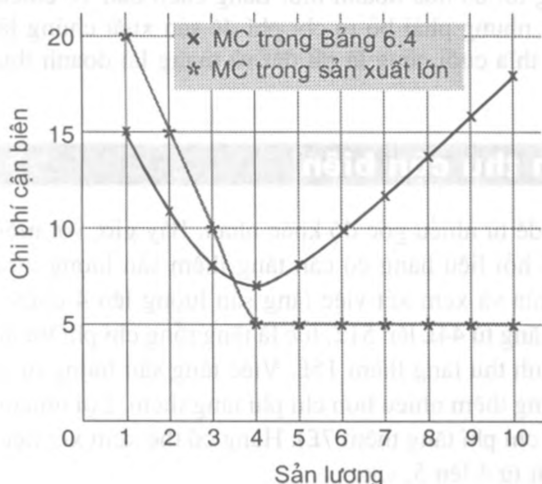
Sản lượng	Tổng chi phí (£)	Chi phí cận biên (£)
0	10	
1	25	15
2	36	11
3	44	8
4	51	7
5	59	8
6	69	10
7	81	12
8	95	14
9	111	16
10	129	18

Bảng 6.4 sử dụng số liệu của Bảng 6.3 để tính toán chi phí cận biên của việc sản xuất thêm một đơn vị sản lượng. Sản xuất tăng từ 0 lên 1 sản phẩm làm tăng tổng chi phí từ 10£ lên 25£. Chi phí cận biên của đơn vị sản lượng đầu tiên là 15£. Bảng 6.4 cho chúng ta biết chi phí cận biên của mỗi đơn vị sản lượng, tổng chi phí tăng thêm của việc tăng sản lượng thêm đơn vị cuối cùng.

Chi phí cận biên sẽ lớn tại mức sản lượng thấp và tại mức sản lượng cao. Chi phí cận biên thấp nhất tại mức sản lượng thứ 4, khi đó tổng chi phí tăng lên 7£.

Tại sao khi mức sản lượng tăng lên thì chi phí cận biên bắt đầu tăng sau đó giảm xuống, rồi lại tăng lên? Câu trả lời phản ánh các kỹ thuật sản xuất khác nhau. Ở mức sản lượng thấp, hãng sẽ sử dụng công nghệ đơn giản. Khi sản lượng tăng, nhiều máy móc hiện đại hơn được sử dụng tạo ra sản phẩm tăng thêm khá rẻ. Khi sản lượng ngày một tăng, sự khó khăn trong quản lý một hãng lớn ngày càng rõ nét. Việc tăng sản lượng ngày càng trở nên khó khăn và chi phí cận biên ngày một tăng.

Hình 6.1 Chi phí cận biên



Hình 6.1 chỉ ra mối quan hệ giữa sản lượng và chi phí cận biên thay đổi giữa các hãng. Với một mỏ than gần cạn kiệt thì sản xuất thêm lượng đầu ra chi phí cận biên sẽ tăng. Đối với nền công nghiệp sản xuất với khối lượng lớn thì khi tăng sản lượng đầu ra chi phí cận biên của nó có thể giảm xuống và sau đó sẽ không đổi (xem Hình 6.1).

Doanh thu cận biên

Vẫn dựa vào Bảng 6.3, Bảng 6.5 cho chúng ta biết được doanh thu cận biên, tổng doanh thu tăng thêm khi một đơn vị sản lượng được bán thêm. Khi sản lượng tăng từ 0 đến 1 thì doanh thu tăng từ 0£ lên 21£. Doanh thu cận biên của đơn vị đầu tiên là 21£. Còn khi tăng sản lượng từ 7 lên 8 đơn vị thì doanh thu tăng từ 105£ lên 112£ và doanh thu cận biên bằng 7£. Tổng doanh thu và doanh thu cận biên phụ thuộc vào đường cầu đối với sản phẩm của hãng.

Doanh thu được trình bày ở Hình 6.2 và nó giảm xuống khi tăng sản lượng và có thể âm khi mức sản lượng cao. Khi bán 11 chiếc thìa thì giá có thể chỉ được 10£ mỗi chiếc. Tổng doanh thu đạt được là 110£. Vì 10 chiếc thìa thu được 120£ ở Bảng 6.5, doanh thu cận biên của việc tăng từ 10 lên 11 chiếc thìa là 110£ trừ đi 120£ bằng -10£.

Doanh thu cận biên = Doanh thu tăng thêm khi làm ra và bán thêm 1 sản phẩm

Bảng 6.5 Giá, tổng doanh thu và doanh thu cận biên

Sản lượng	Giá (£)	Tổng doanh thu (£)	Doanh thu cận biên (£)
0	-	0	
1	21	21	21
2	20	40	19
3	19	57	17
4	18	72	15
5	17	85	13
6	16	96	11
7	15	105	9
8	14	112	7
9	13	117	5
10	12	120	3

Đường cầu dốc xuống. Để bán được nhiều sản phẩm thì phải giảm giá bán. Việc bán thêm 1 đơn vị sản lượng với mức giá thấp hơn là thành phần đầu tiên của doanh thu cận biên. Tuy nhiên, thực tế khi hãng bán thêm sản phẩm thì phải giảm giá đối với tất cả các đơn vị sản lượng trước đây so với giá mà nó có thể bán được. Tác động này làm giảm doanh thu cận biên khi bán thêm 1 đơn vị sản lượng.

Doanh thu cận biên giảm đều bởi 2 lý do. Thứ nhất vì đường cầu là đường dốc xuống, 1 đơn vị bán thêm phải bán ở mức giá thấp hơn. Thứ hai, việc giảm giá liên tục gây giảm doanh thu do bán đơn vị sản phẩm hiện có và với sản lượng đầu ra hiện có lớn hơn sẽ làm doanh thu ngày càng giảm khi giá bán chúng ngày càng giảm. Tóm lại, (a) doanh thu cận biên giảm khi tăng sản lượng và (b) doanh thu cận biên nhỏ hơn giá bán đơn vị sản lượng cuối cùng vì một mức giá thấp hơn sẽ làm giảm doanh thu kiếm được từ việc bán sản lượng hiện có.

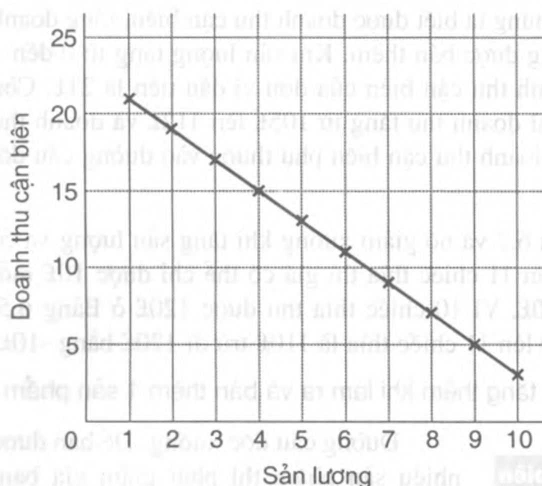
Hộp 6-2 Vậy hãng là gì?

Một số thứ được trao đổi trên thị trường, một số thứ khác được tổ chức bởi hệ thống mệnh lệnh theo chiều dọc trong nội bộ một hãng trước khi sự trao đổi diễn ra. Ông chủ muốn một tách cafe sẽ không tổ chức đấu giá, ông ta sẽ nói một người nào đó làm nó.

Một quan điểm là các hãng có được "những phối hợp tĩnh", những lợi ích từ các hoạt động có liên quan chặt chẽ. Sẽ là hợp lý nếu kết hợp các hoạt động sản xuất có liên quan cùng với nhau trước khi bán đi cả gói đó. Một quan điểm khác là các hãng đòi hỏi lòng tin và tinh thần làm việc theo nhóm, các mối quan hệ dài hạn. Các hãng là các dụng cụ để kết dính lại các mối quan hệ dài hạn mà tính hiệu quả đòi hỏi chúng.

Quan điểm thứ ba và là quan điểm gần đây nhất là các hãng thể hiện các hợp đồng không hoàn chỉnh. Nếu người ta có thể thấy được điều gì xảy ra, họ có thể tham gia vào một giao dịch thị trường, ký một hợp đồng làm rõ những xảy ra trong mọi tình huống. Nhưng một số tình huống tương lai không thể dự đoán trước được: không một hợp đồng nào có thể đảm bảo chúng. Quyền lực - hệ thống cấp bậc ra quyết định trong hãng - chỉ rõ ai là người phân xử nếu một sự kiện ngẫu nhiên khác thường xảy ra.

Hình 6.2 **Doanh thu cận biên**



Doanh thu cận biên là phần tăng trong doanh thu của hãng do bán thêm 1 đơn vị. Nếu hãng có thể bán nhiều sản phẩm hơn chỉ bằng cách giảm giá bán, doanh thu cận biên sẽ giảm khi sản lượng tăng.

Hình dáng của đường doanh thu cận biên giống hình dáng của đường cầu của hãng. Một hãng nhỏ trong một thị trường lớn có thể bán bao nhiêu sản phẩm mà nó muốn mà không ảnh hưởng tới giá cả thị trường. Đường cầu của hãng là đường nằm ngang tại mức giá hiện hành. Trong trường hợp đặc biệt này, giá sẽ bằng doanh thu cận biên. Đối với sản lượng hiện có, doanh thu sẽ không bị mất khi ngày càng nhiều sản lượng được bán ra.

MR, MC và lựa chọn mức sản lượng

Kết hợp chi phí cận biên (MC) và doanh thu cận biên (MR). Bảng 6.6 xem xét sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của hãng. Nếu MR vượt quá MC, 1 đơn vị sản lượng tăng thêm sẽ làm tăng lợi nhuận. Cột cuối cùng cho ta biết lý do tại sao hãng sản xuất ít nhất là 6 đơn vị sản lượng. Bây giờ hãng đang xem xét việc tăng sản lượng từ 6 lên 7 đơn vị. Doanh thu cận biên là 9£ và chi phí cận biên là 12£. Lợi nhuận sẽ giảm 3£. Không nên tăng sản lượng lên 7 đơn vị hoặc bất kỳ mức nào cao hơn thế. Hãng chỉ nên mở rộng sản xuất tới 6 đơn vị. Ở mức sản lượng đó hãng sẽ tối đa hoá lợi nhuận như chúng ta biết từ Bảng 6.5.

Bảng 6.6 **Sử dụng doanh thu biên và chi phí biên lựa chọn sản lượng**

Sản lượng	MR (£)	MC (£)	MR – MC (£)	Quyết định sản lượng
1	21	15	6	Tăng
2	19	11	8	Tăng
3	17	8	9	Tăng
4	15	7	8	Tăng
5	13	8	5	Tăng
6	11	10	1	
7	9	12	-3	Giảm
8	7	14	-7	Giảm
9	5	16	-11	Giảm
10	3	18	-15	Giảm

Tổng chi phí và tổng doanh thu so với chi phí cận biên và doanh thu cận biên

Bảng 6.5 dựa vào tổng chi phí và tổng doanh thu, Bảng 6.6 thì dựa vào chi phí cận biên và doanh thu cận biên, là các cách khác nhau để giải quyết cùng một vấn đề. Các nhà kinh tế sử dụng thường xuyên việc phân tích cận biên. Liệu có sự thay đổi nhỏ nào có thể làm cho hãng hoạt động tốt hơn không? Nếu có thì tình trạng hiện tại không thể là tốt nhất và cần có sự thay đổi.

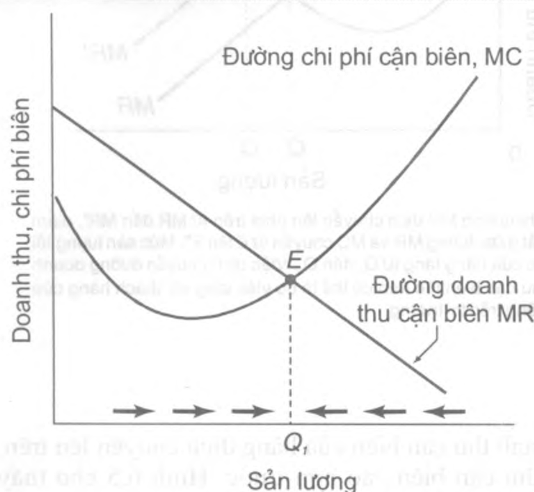
Phân tích cận biên cần phải có sự xem xét cẩn trọng. Nó có thể bỏ lỡ tất cả lựa chọn hoặc không. Ví dụ, giả sử MR vượt quá MC cho đến mức sản lượng 6 đơn vị, nhưng sau đó MR lại nhỏ hơn MC. 6 đơn vị là mức sản lượng tốt nhất. Tuy nhiên, nếu hãng chịu mức chi phí lớn dù có sản xuất hay không (ví dụ trả lương quá nhiều cho giám đốc quản lý) thì lợi nhuận từ việc sản xuất 6 đơn vị có thể không bù đắp được chi phí cố định. Do phải trả chi phí cố định đó, nên mức sản lượng 6 đơn vị là mức sản lượng tối thiểu hoá phần thua lỗ. Hãng có thể tránh được thua lỗ bằng cách đóng cửa. Chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn vấn đề này ở chương sau.

Tóm lại, một hãng tối đa hoá lợi nhuận nên tăng sản lượng nếu doanh thu cận biên vượt quá chi phí cận biên nhưng dừng việc tăng sản lượng ngay khi chi phí cận biên vượt quá doanh thu cận biên. Quy luật này dẫn đến việc các hãng lựa chọn được mức sản lượng tốt nhất. Nếu hãng không thu được lợi nhuận dương thì hãng nên đóng cửa.

6.7 Đường chi phí cận biên và đường doanh thu cận biên

Cho đến bây giờ chúng ta đã giả thuyết hãng sản xuất hàng hóa với số nguyên, như là 0, 1 hoặc 2, hơn là một lượng như 1,5 hay 6,7. Sản lượng đầu ra không giới hạn với các số nguyên. Đối với các hàng hoá như lúa mỳ và sữa, các hãng có thể bán những lượng lẻ. Còn đối với những hàng hoá như ô tô thì hãng có thể bán theo đơn vị, hãng có thể bán 75 chiếc ôtô trong một tuần. Như vậy, sẽ dễ hình dung các hãng thay đổi mức sản lượng và tiêu thụ liên tục.

Hình 6.3 Doanh thu cận biên và chi phí cận biên



Đường doanh thu cận biên và chi phí cận biên cho thấy sự thay đổi từ từ ở đây. Mức tối ưu của hãng là Q_1, tức là mức sản lượng mà tại đó, doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Bất cứ ở nơi nào bên trái Q_1, doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên và hãng cần tăng thêm sản lượng, như mũi tên chỉ trên hình vẽ. Khi sản lượng lớn hơn Q_1, doanh thu cận biên ít hơn chi phí cận biên và lợi nhuận tăng bằng cách giảm sản lượng. Điều này được thấy qua hình các mũi tên chỉ sang phía trái đối với mức sản lượng trên Q_1. Một lần nữa, nếu hãng thua lỗ tại Q_1 thì nó phải kiểm tra lại xem liệu khi không hề sản xuất có tốt hơn khi sản xuất ở điểm Q_1 không.

Chúng ta có thể vẽ những đường thay đổi từ từ về doanh thu cận biên và chi phí cận biên như Hình 6.3. Lợi nhuận sẽ cực đại tại điểm E giao giữa hai đường. Sản lượng tối đa hoá lợi nhuận (hay tối thiểu hóa phần thua lỗ) là Q_1. Với một mức sản lượng thấp hơn, doanh thu cận biên vượt quá chi phí cận biên và việc mở rộng sản xuất sẽ tăng lợi nhuận (hoặc giảm phần lỗ).

Phía bên phải của Q_1, MC vượt quá MR. Việc mở rộng sản xuất sẽ làm tăng mức chi phí nhiều hơn mức doanh thu, và việc thu hẹp sản xuất sẽ tiết kiệm chi phí nhiều hơn so với doanh thu bị mất. Vì động cơ lợi nhuận, sản lượng sẽ được tăng ở bên trái Q_1 và được giảm ở bên phải Q_1 như được biểu hiện ở mũi tên trong Hình 6.3. Động cơ này sẽ dẫn các hãng đến việc lựa chọn mức sản lượng Q_1. Ở Q_1 doanh thu cận biên đúng bằng chi phí cận biên. Bảng 6.7 tóm tắt các điều kiện để xác định sản lượng đầu ra tối đa hoá lợi nhuận.

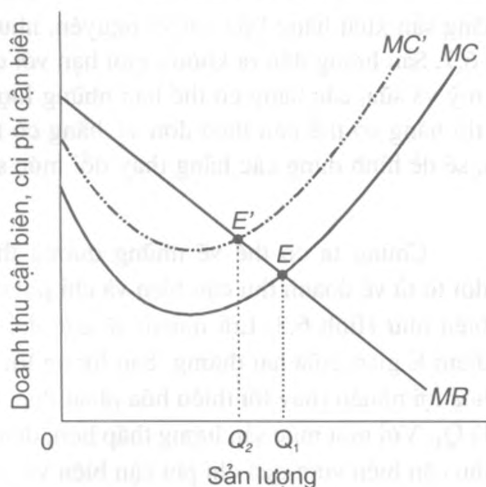
Bảng 6.7 Hãng lựa chọn sản lượng

Điều kiện cận biên	Quyết định sản lượng	Kiểm tra
MR > MC	Tăng	
MR < MC	Giảm	
MR = MC	Không đổi	Nếu lợi nhuận lớn hơn 0, tiếp tục sản xuất còn không thì dừng

Những thay đổi trong chi phí

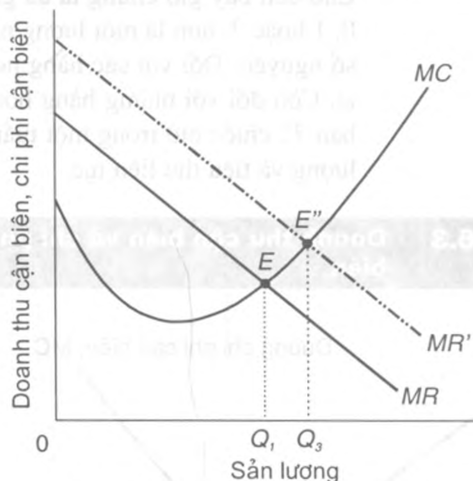
Giả sử các hãng phải trả giá cao hơn cho nguyên vật liệu. Tại mỗi mức sản lượng đầu ra, chi phí cận biên sẽ cao hơn ban đầu. Hình 6.4 cho chúng ta thấy MC sẽ dịch chuyển lên trên tới MC'. Bây giờ hãng sẽ sản xuất tại điểm E'. Chi phí cận biên cao hơn làm giảm mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận từ Q_1 xuống Q_2.

Hình 6.4 Chi phí cận biên tăng làm giảm sản lượng



Đường cong chi phí cận biên chuyển từ MC lên MC' do kết quả của việc tăng chi phí sử dụng một yếu tố sản xuất: ví dụ như tiền công có thể đã tăng. Việc dịch chuyển lên trên này đưa điểm cắt giữa các đường MC và MR từ E lên E' và dẫn đến mức sản lượng thấp hơn. Sản lượng giảm từ Q_1 xuống Q_2. Do vậy, chi phí của hãng thì tăng, nó sẽ quyết định sản xuất ít hơn.

Hình 6.5 Sự dịch chuyển lên trên của đường doanh thu cận biên làm tăng sản lượng



Khi đường MR dịch chuyển lên phía trên từ MR đến MR', điểm cắt giữa đường MR và MC chuyển từ E lên E''. Mức sản lượng tối ưu của hãng tăng từ Q_1 đến Q_3. Việc dịch chuyển đường doanh thu cận biên lên trên có thể là do việc tăng số khách hàng của hãng trên thị trường.

Đường cầu dịch chuyển

Giả sử đường cầu của hãng và đường doanh thu cận biên của hãng dịch chuyển lên trên. Tại mỗi mức sản lượng, giá và doanh thu cận biên cao hơn trước. Hình 6.5 cho thấy đường MR dịch chuyển lên MR', làm cho các hãng phải chuyển từ E sang E''. Cầu cao hơn làm cho các hãng tăng mức sản lượng từ Q_1 lên Q_3.

Các hãng có xác định được đường chi phí cận biên và doanh thu cận biên của họ?

Các hãng trên thực tế liệu có biết đường chi phí cận biên và doanh thu cận biên của họ, đó là chưa nói đến việc tính toán phức tạp để đảm bảo sản lượng cân bằng được 2 đường này.

Điều quan trọng là những thử nghiệm như vậy không cần thiết đối với sự thích hợp của mô hình cung ứng của chúng ta. Nếu may mắn, linh cảm hay suy xét, thì hãng có thể thành công trong việc tối đa hoá lợi nhuận ở điểm mà chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Những phân tích trên đơn thuần là để tìm kiếm những nhà quản lý có linh cảm tốt trong việc đưa ra những quyết định đúng đắn để tồn tại trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

Chương này đã giới thiệu cho chúng ta về doanh thu và chi phí. Chương sau chúng ta sẽ đi vào chi tiết hơn nhưng bây giờ chúng ta đã có cơ sở lý thuyết về cách mà các hãng lựa chọn sản lượng. Các hãng chọn mức sản lượng nào để tối đa hoá lợi nhuận. Với mức sản lượng đó thì chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên.

TÓM TẮT

- **Lý thuyết cung** là lý thuyết về vấn đề lựa chọn sản lượng sản xuất của các hãng.
- Có 3 loại hãng: doanh nghiệp một chủ, doanh nghiệp đồng sở hữu và các công ty. Doanh nghiệp một chủ nhiều nhất nhưng có quy mô nhỏ. Các hãng lớn là các công ty.

- Các công ty thuộc sở hữu của các cổ đông nhưng được điều hành bởi ban giám đốc.
- Các cổ đông có **trách nhiệm hữu hạn**. Doanh nghiệp đồng sở hữu và doanh nghiệp một chủ có **trách nhiệm vô hạn**.
- **Doanh thu** là những gì mà doanh nghiệp thu được khi bán sản phẩm. **Chi phí** là các khoản chi trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. **Lợi nhuận** là phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí.
- **Chi phí bao gồm cả chi phí cơ hội** của mọi nguồn lực trong sản xuất. **Chi phí cơ hội** là số tiền mà khoản đầu tư có thể thu được nếu sử dụng nó vào việc khác với mức trả cao hơn. Đặc biệt chi phí kinh tế bao gồm cả chi phí thời gian và công sức điều hành doanh nghiệp. **Chi phí kinh tế** bao gồm cả chi phí cơ hội của nguồn vốn được sử dụng của hãng. **Siêu lợi nhuận** của hãng là lợi nhuận thuần tuý trả cho người sở hữu sau khi trừ đi các loại chi phí.
- Các hãng được giả định là theo đuổi mục tiêu **tối đa hoá lợi nhuận**. Mặc dù các hãng được điều hành bởi những người quản lý chứ không phải người sở hữu, nhưng tối đa hoá lợi nhuận là một giả thuyết có lợi để điều hành hành vi của hãng. Các hãng kinh doanh thua lỗ không thể tiếp tục kinh doanh mãi được.
- Nhằm tối đa hoá lợi nhuận, các hãng cần phải sản xuất mức sản lượng với chi phí càng rẻ càng tốt. Tối đa hoá lợi nhuận đòi hỏi phải tối thiểu hoá chi phí ở mỗi mức sản lượng.
- Các hãng lựa chọn **mức sản lượng tối ưu** để tối đa hoá lợi nhuận kinh tế. Quyết định này có thể được mô tả tương đương với việc xem xét doanh thu cận biên và chi phí cận biên. **Chi phí cận biên** là chi phí tăng thêm khi sản xuất thêm 1 đơn vị sản lượng. **Doanh thu cận biên** là mức thay đổi tương ứng của tổng doanh thu và phụ thuộc vào đường cầu sản phẩm của hãng. **Lợi nhuận tối đa tại mức sản lượng mà ở đó chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên**. Nếu lợi nhuận âm ở mức sản lượng đó thì hãng nên đóng cửa nếu như việc này giảm bớt thua lỗ.
- Dịch chuyển đường chi phí cận biên lên trên sẽ làm giảm sản lượng. Dịch chuyển đường doanh thu cận biên lên trên sẽ làm tăng sản lượng.
- Các hãng cần phải xác định đường chi phí cận biên và doanh thu cận biên. Điều chỉnh MC = MR là một phương pháp mà các nhà kinh tế sử dụng mô phỏng theo linh cảm của các hãng thành công trong quản lý, có nghĩa là xác định đúng mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Điều sau đây ảnh hưởng như thế nào đến bản báo cáo thu nhập đối với hãng R-a-P trong Bảng 6.1? (a) R-a-P nợ công nhân 70.000£ vì việc họ đã làm trong năm. (b) Thay vì thuê văn phòng, R-a-P có văn phòng của mình. (c) Trong năm đó R-a-P thu được nợ từ năm trước.

2. R-a-P do 1 người chủ điều hành, ông ta có thể kiếm được 40.000£ một năm nếu làm việc ở hãng khác. Ông ta đầu tư 20.000£ vào Công ty R-a-P mà có thể kiếm được lãi suất 12% ở chỗ khác. Lợi nhuận kinh tế hãng R-a-P thu được là bao nhiêu? (Sử dụng Bảng 6.1).

3. (a) Giả sử công ty Snark International vay thêm 50.000£ từ ngân hàng và tăng thêm hàng lưu kho. Hãy cho biết bảng cân đối kế toán bị ảnh hưởng như thế nào? (Bảng 6.2). (b) Lãi trả cho các khoản vay được thể hiện như thế nào trong bản báo cáo thu nhập của hãng Snark International?

4 (a) Có phải tất cả các hãng theo đuổi mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận? (b) Các hãng có nên ủng hộ hoạt động từ thiện, nghệ thuật và vận động chính trị? Điều đó có mâu thuẫn với ý (a) không?

5 Bảng 6.3, giả sử tổng chi phí sản xuất ở mỗi mức sản lượng cao hơn 40£ so với chi phí trong cột 4 trong bảng. Hãng sẽ quyết định sản xuất ở mức sản lượng là bao nhiêu? Giải thích.

6 Một hãng có chi phí như ở Bảng 6.4, có thể bán bất kỳ mức sản lượng nào nó muốn ở mức giá 13£. (a) Vẽ đường MR và MC? (b) Sản lượng sản xuất sẽ là bao nhiêu?

7 **Những sai lầm thường gặp**: Tại sao những nhận định sau là sai? (a) Các hãng có lợi nhuận tính toán chắc chắn sẽ phát triển. (b) Các hãng không biết chi phí cận biên của mình. Lý thuyết cung không thể giả định rằng các hãng đặt doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. (c) Để tối đa hóa lợi nhuận, cần tối đa hóa lượng bán.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 682.



Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 7

Cung và chi phí

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Hàm sản xuất.
2. Công nghệ và kỹ thuật sản xuất.
3. Việc lựa chọn kỹ thuật sản xuất phụ thuộc vào giá các yếu tố đầu vào như thế nào.
4. Tổng chi phí, chi phí trung bình, chi phí cận biên trong ngắn hạn và dài hạn.
5. Hiệu suất theo quy mô và mối quan hệ của nó với các đường chi phí trung bình.
6. Các yếu tố đầu vào cố định và biến đổi trong ngắn hạn.
7. Quy luật hiệu suất giảm dần.
8. Một hãng lựa chọn sản lượng trong ngắn hạn và dài hạn như thế nào.

Chương 6 giới thiệu lý thuyết về cung. Các hãng lựa chọn mức sản lượng tại đó chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên và thu được lợi nhuận tối đa (thua lỗ tối thiểu). Nếu lợi nhuận là dương, hãng sẽ sản xuất tại mức sản lượng đó. Nếu lợi nhuận là âm, hãng sẽ xem xét có nên tiếp tục sản xuất hay không. Chương này sẽ phát triển sâu hơn lý thuyết về cung.

Chúng ta phân biệt quyết định sản lượng của một hãng trong ngắn hạn và dài hạn. Chẳng có hãng nào vẫn tiếp tục kinh doanh nếu lợi nhuận âm mãi mãi. Bây giờ, chúng ta có thể chỉ ra trong ngắn hạn, khi hãng không thể phản ứng hoàn toàn với sự thay đổi của các điều kiện về cầu và chi phí; và trong dài hạn, khi hãng có thể điều chỉnh hoàn toàn thì tại sao các đường chi phí lại khác nhau và khác như thế nào.

Hình 7.1 tóm tắt nội dung cơ bản của chương này. Bao trùm lên tất cả là vấn đề về chi phí. Bởi vì có quá nhiều đường chi phí, bạn có thể kiểm tra lại ở Hình 7.1. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc đưa ra hàm sản xuất, khái niệm miêu tả công nghệ của hãng.

7.1 Đầu vào và đầu ra

Một yếu tố đầu vào là một hàng hóa hoặc dịch vụ được sử dụng để sản xuất ra sản lượng đầu ra.

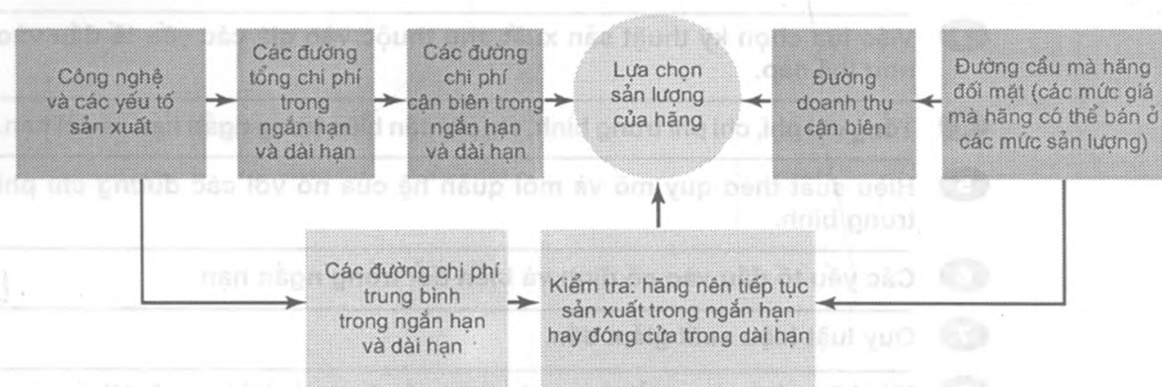
Yếu tố đầu vào bao gồm lao động, máy móc, nhà xưởng, nguyên liệu và năng lượng. Giả sử hãng sử dụng các yếu tố đầu vào để sản xuất Snark. Đây là một vấn đề về kỹ thuật và quản lý. Hàm sản xuất biểu diễn mối quan hệ kỹ thuật hiệu quả của việc kết hợp các yếu tố đầu

Kỹ thuật sản xuất là cách kết hợp các yếu tố đầu vào một cách hiệu quả để sản xuất ra một mức sản lượng cho trước. Hiệu quả được hiểu là không còn cách nào khác để sản xuất ra mức sản lượng cho trước đó mà nếu sử dụng ít yếu tố đầu vào này thì bắt buộc phải tăng yếu tố đầu vào kia. **Hàm sản xuất** là tập hợp của tất cả các kỹ thuật sản xuất hiệu quả đó.

vào để sản xuất ra sản lượng đầu ra. Bởi vì, các hãng tối đa hóa lợi nhuận không muốn sản xuất bằng các phương pháp sản xuất lãng phí, cho nên chúng ta giới hạn sự quan tâm vào những phương pháp sản xuất có hiệu quả.

Để tạo ra 1 Snark, phương pháp A cần 2 công nhân và 1 máy, nhưng phương pháp B cần 2 công nhân và 2 máy. Phương pháp B ít hiệu quả hơn phương pháp A. Nó sử dụng cùng số lượng lao động nhưng lại nhiều máy hơn. Phương pháp B không được đề cập đến trong hàm sản xuất.

Hình 7.1 **Lý thuyết cung hoàn chỉnh**



Sơ đồ này có thể mở rộng phân tích Chương 6 theo 2 cách. Thứ nhất, nghiên cứu riêng các đường chi phí trong ngắn hạn, dài hạn và các quyết định sản lượng. Thứ hai, chúng ta bắt đầu bằng các đường tổng chi phí để chỉ ra hãng sẽ lựa chọn cách sản xuất với chi phí thấp nhất ở mỗi mức sản lượng với các công nghệ có sẵn.

Kỹ thuật là một cách kết hợp cụ thể các yếu tố đầu vào để sản xuất ra các yếu tố đầu ra. **Công nghệ** là một loạt các kỹ thuật đã biết. **Tiến bộ kỹ thuật** là một kỹ thuật mới cho phép sản xuất ra một mức sản lượng như trước nhưng sử dụng ít yếu tố đầu vào hơn trước.

Bảng 7.1 chỉ ra một vài cách kết hợp của các yếu tố đầu vào trong hàm sản xuất. Hai dòng đầu chỉ ra 2 cách kết hợp để tạo ra 100 Snark: 4 máy và 4 lao động, hoặc 2 máy và 6 lao động. Dòng thứ ba chỉ ra ảnh hưởng khi thêm một lao động. Sản lượng tăng thêm 6. Dòng cuối cùng chỉ ra ảnh hưởng khi cả 2 yếu tố đầu vào ở dòng thứ hai tăng lên 2 lần thì sản lượng đầu ra cũng tăng lên gấp đôi, mặc dù người ta thường nói: có quá nhiều lao động trong một nhà máy nhỏ sẽ làm cho mọi người làm việc chậm hơn.

Bảng 7.1 **Hàm sản xuất**

Sản lượng đầu ra	Vốn	Lao động
100	4	4
100	2	6
106	2	7
200	4	12

Bảng 7.1 cũng chỉ ra các cách kết hợp hiệu quả khác giữa lao động và vốn. Lúc này, một hãng xác định được hàm sản xuất bằng việc hoàn thành sự kết hợp một loạt các phương pháp sản xuất có hiệu quả thông qua ý kiến của các kỹ sư, các nhà thiết kế, các chuyên gia về thời gian và động cơ làm việc.

Một phương pháp sản xuất trước đây có hiệu quả nhưng có thể trở thành không có hiệu quả sau khi có sự tiến bộ về công nghệ cho phép tạo ra một cách sản xuất tốt hơn. Sự tiến bộ công nghệ này làm

thay đổi hàm sản xuất. Bây giờ, giả định chúng ta đã có công nghệ nhất định và hàm sản xuất nhất định. Chương 30 sẽ đề cập đến sự tăng trưởng và tiến bộ công nghệ.

7.2 Chi phí và lựa chọn công nghệ

Hàm sản xuất là một quan hệ phụ thuộc giữa lượng các yếu tố đầu vào và lượng các yếu tố đầu ra. Nhưng để tính chi phí, chúng ta cần phải biết giá của các yếu tố đầu vào.

Hãy xem xét cách kết hợp với mức chi phí thấp nhất để sản xuất ra 100 Snark[1]. Giả sử có 2 cách kết hợp hiệu quả, 2 dòng đầu của Bảng 7.1 được đưa vào 2 cột đầu của Bảng 7.2 và gọi là kỹ thuật A và B. Giá thuê một máy là 320£ và giá trả cho một lao động là 300£.

Để tạo ra 100 Snark, Bảng 7.2 đưa ra tổng chi phí cho kỹ thuật A là 2480£ và kỹ thuật B là 2440£. Hãng lựa chọn kỹ thuật B. 100 Snark với chi phí 2440£ là một điểm nằm trên đường tổng chi phí. Đó là phương pháp sản xuất hiệu quả nhất với giá thuê máy và thuê lao động như Bảng 7.2.

Để có toàn bộ đường tổng chi phí, chúng ta tính toán cho từng mức sản lượng. Hàm sản xuất giúp chúng ta xác định số lượng yếu tố đầu vào cần sử dụng của mỗi kỹ thuật. Sử dụng giá của mỗi yếu tố đầu vào, chúng ta tính toán chi phí sử dụng mỗi phương án kỹ thuật và lựa chọn được kỹ thuật sản xuất có chi phí thấp nhất. Nối những điểm đó lại với nhau, chúng ta có đường tổng chi phí, trên đó ta có thể dịch chuyển từ một mức sản lượng này đến mức sản lượng khác nhau. Từ đường tổng chi phí, ta xác định đường chi phí cận biên - là phần tăng thêm của tổng chi phí khi sản xuất thêm một đơn vị sản lượng.

Bảng 7.2 Lựa chọn kỹ thuật sản xuất với chi phí thấp nhất

Kỹ thuật	Số lượng vốn	Số lượng lao động	Giá thuê máy (£/máy)	Giá thuê lao động (£/người)	Chi phí vốn (£)	Chi phí lao động (£)	Tổng chi phí (£)
A	4	4	320	300	1280	1200	2480
B	2	6	320	300	640	1800	2440

Cường độ yếu tố sản xuất

Một kỹ thuật sản xuất sử dụng rất nhiều vốn và ít lao động gọi là "hướng tư bản". Ngược lại, một kỹ thuật sử dụng nhiều lao động và ít vốn hơn gọi là "hướng lao động". Ở Bảng 7.2, kỹ thuật A có xu hướng sử dụng nhiều vốn hơn và ít lao động hơn kỹ thuật B. Theo kỹ thuật A, tỷ lệ vốn/lao động là 1 trong khi theo kỹ thuật B tỷ lệ này là 1/3.

Giá các yếu tố đầu vào và lựa chọn kỹ thuật sản xuất

Với giá của vốn và lao động như ở Bảng 7.2, kỹ thuật sản xuất sử dụng nhiều lao động là rẻ hơn. Giả sử, tiền lương trả cho lao động tăng từ 300£ lên 340£: lao động thì đắt hơn còn giá của vốn vẫn giữ nguyên. Giá tương đối của lao động so với vốn tăng lên.

(1) Vì sản lượng, doanh thu và chi phí đều là các luồng, nên chúng cần được tính toán theo tuần hoặc theo năm. Chúng ta bỏ qua đơn vị thời gian nhưng không quên chúng là các luồng chứ không phải dự trữ.

Chúng ta đặt ra 2 câu hỏi. Thứ nhất, điều gì xảy ra với tổng chi phí để sản xuất ra 100 Snark? Thứ hai, kỹ thuật sản xuất nào lúc này được ưa chuộng hơn? Bảng 7.3 tính toán tổng chi phí với mức giá thuê lao động mới. Bởi vì, cả 2 kỹ thuật đều sử dụng nhiều lao động nên tổng chi phí tăng lên. Khi tính tổng chi phí cho tất cả các mức sản lượng, đường tổng chi phí dịch chuyển lên trên khi mức tiền lương tăng lên.

Trong ví dụ này, giá tương đối của lao động tăng lên làm cho hãng sẽ lựa chọn kỹ thuật sản xuất B sử dụng nhiều vốn hơn.

Bảng 7.3 Ảnh hưởng của giá thuê lao động tăng lên

Khả năng	Số lượng vốn	Số lượng lao động	Giá thuê máy (£/máy)	Giá thuê lao động (£/người)	Chi phí vốn (£)	Chi phí lao động (£)	Tổng chi phí (£)
A	4	4	320	340	1280	1360	2640
B	2	6	320	340	640	2040	2680

7.3 Tổng chi phí, chi phí trung bình, chi phí cận biên trong dài hạn

Dài hạn là khoảng thời gian đủ để hãng thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào. Ngắn hạn, hãng chỉ có thể thay đổi một phần trong số các yếu tố đầu vào đang sử dụng.

Tổng chi phí dài hạn là chi phí tối thiểu để sản xuất mỗi mức sản lượng khi hãng có thể thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào. **Chi phí cận biên dài hạn** là mức tăng tổng chi phí dài hạn khi sản lượng tăng thêm một đơn vị.

Chi phí trung bình dài hạn bằng tổng chi phí LTC chia cho mức sản lượng Q.

Khi đối mặt với sự dịch chuyển lên trên của đường cầu và đường doanh thu cận biên, như đã giải thích ở Chương 6, một hãng sẽ mở rộng sản lượng. Tuy nhiên, sự điều chỉnh này cần có thời gian. Đầu tiên, hãng sẽ giữ nguyên số lượng lao động nhưng yêu cầu làm thêm giờ. Trong dài hạn, hãng có thể thay đổi quy mô nhà máy, thay đổi phương thức sản xuất, thuê nhiều lao động hơn và có thêm nhiều hợp đồng mới với các nhà cung cấp nguyên vật liệu.

Hãng có thể thay đổi ngay thời lượng ca làm việc. Thuê thêm công nhân có lẽ sẽ mất nhiều thời gian hơn, có khi mất hàng năm trước khi thiết kế, xây dựng và đưa vào hoạt động một nhà máy mới. Trong mục này, chúng ta đưa ra đường tổng chi phí dài hạn khi hãng có thể tiến hành tất cả các sự điều chỉnh mà hãng mong muốn.

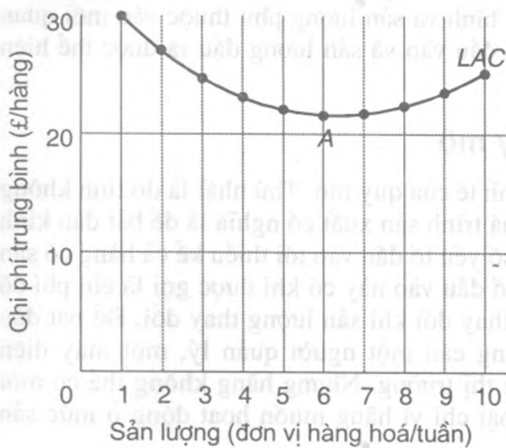
Bảng 7.4 minh họa tổng chi phí dài hạn LTC và chi phí cận biên dài hạn LMC. Bởi vì, luôn có một lựa chọn là hãng có thể đóng cửa toàn bộ cho nên khi không sản xuất đơn vị sản lượng nào LTC sẽ bằng 0. LTC là tất cả các chi phí sau khi hãng đã tiến hành điều chỉnh tất cả các nguồn lực.

Bảng 7.4 cũng minh họa đường LMC. LTC sẽ tăng lên khi sản lượng tăng lên. LMC sẽ là phần tăng thêm của LTC khi sản xuất đơn vị sản phẩm cuối cùng.

Một hãng lớn có thể sản xuất sản phẩm với chi phí thấp hơn một hãng nhỏ không? Hay hãng lại gặp phải bất lợi do quy mô lớn? Để trả lời được câu hỏi này cần quan tâm đến chi phí trung bình.

Bảng 7.4 cũng minh họa đường tổng chi phí trung bình dài hạn LAC (cột 2/cột 1). Đường LAC được vẽ ở Hình 7.2. Chi phí trung bình ban đầu cao, sau đó giảm xuống, cuối cùng lại tăng lên. Hình dạng phổ biến của LAC là dạng hình chữ U. Để xem tại sao đây là hình dạng phổ biến của đường chi phí trung bình ta xem xét vấn đề "hiệu suất theo quy mô".

Hình 7.2 Đường LAC



Đường LAC minh họa số liệu ở cột cuối trong Bảng 7.4. Đường LAC có dạng hình chữ U. Mức chi phí trung bình thấp nhất tại A, với sản lượng bằng 6 và chi phí bằng 21 £.

Bảng 7.4 Các chi phí dài hạn

(1) Sản lượng	(2) Tổng chi phí (£)	(3) Chi phí cận biên (£)	(4) Chi phí trung bình (£)
0	0		-
1	30	30	30
2	54	24	27
3	74	20	24,67
4	91	17	22,75
5	107	16	21,40
6	126	19	21,00
7	149	23	21,29
8	176	27	22,00
9	207	31	23,00
10	243	36	24,30

7.4 Hiệu suất theo quy mô

Quy mô liên quan đến sản lượng của hãng. Có 3 trường hợp trong Hình 7.3.

Ở Hình 7.2, chi phí trung bình có tính kinh tế theo quy mô tại điểm A, điểm có chi phí trung bình thấp nhất. Sau mức sản lượng tương ứng với A là tính phi kinh tế theo quy mô. Tại sao hãng đạt được tính kinh tế ở những mức sản lượng nhỏ hơn, còn ở những mức sản lượng lớn hơn lại là tính phi kinh tế theo quy mô?

Hình 7.3 Hiệu suất theo quy mô và chi phí trung bình dài hạn



a) Tính kinh tế của quy mô, hay hiệu suất tăng theo quy mô

b) Hiệu suất không đổi theo quy mô

c) Tính phi kinh tế của quy mô, hay hiệu suất giảm theo quy mô

3 đường LAC minh họa mối quan hệ giữa hiệu suất theo quy mô và hình dạng của đường LAC. Khi LAC giảm xuống, chi phí trung bình giảm khi sản lượng tăng và có hiệu suất tăng theo quy mô. Khi LAC tăng, chi phí trung bình cũng tăng lên khi mức sản lượng tăng thì có hiệu suất giảm theo quy mô. Trường hợp giữa, khi chi phí trung bình không đổi thì có hiệu suất không đổi theo quy mô.

Chúng ta vẽ một đường chi phí với mức giá cho trước của các yếu tố đầu vào. Sự thay đổi của chi phí trung bình khi di chuyển dọc theo đường chi phí LAC không thể

Tính kinh tế của quy mô (hiệu suất tăng theo quy mô) nghĩa là chi phí trung bình dài hạn giảm khi sản lượng tăng. **Tính phi kinh tế của quy mô (hiệu suất giảm theo quy mô)** nghĩa là chi phí trung bình dài hạn tăng khi sản lượng tăng. **Hiệu suất không đổi theo quy mô** nghĩa là chi phí trung bình dài hạn không đổi khi sản lượng tăng.

được giải thích bằng sự thay đổi trong giá của các yếu tố đầu vào (sự thay đổi của giá yếu tố đầu vào làm dịch chuyển đường chi phí). Mối quan hệ giữa chi phí trung bình và sản lượng phụ thuộc vào mối quan hệ kỹ thuật của các yếu tố đầu vào và sản lượng đầu ra được thể hiện trong hàm sản xuất.

Tính kinh tế của quy mô

Có 3 lý do dẫn đến tính kinh tế của quy mô. Thứ nhất là do tính không thể chia nhỏ được trong quá trình sản xuất có nghĩa là để bắt đầu kinh doanh, một hãng cần một số yếu tố đầu vào tối thiểu kể cả hãng có sản xuất hay không. Các yếu tố đầu vào này có khi được gọi là chi phí cố định, bởi vì chúng không thay đổi khi sản lượng thay đổi. Để bắt đầu công việc kinh doanh, hãng cần một người quản lý, một máy điện thoại, một kế toán và một nhà nghiên cứu thị trường. Nhưng hãng không thể có một nửa người quản lý, một nửa máy điện thoại chỉ vì hãng muốn hoạt động ở mức sản lượng thấp.

Bắt đầu với mức sản lượng thấp, ban đầu các chi phí này không tăng khi sản lượng tăng lên. Một người quản lý dễ dàng kiểm soát 3 công nhân cũng dễ dàng như kiểm soát 2 công nhân. Và không cần đến chiếc điện thoại thứ hai. Hãng có thể đạt được tính kinh tế của quy mô bởi vì những chi phí cố định này không thay đổi khi hãng tăng sản lượng, làm cho chi phí trung bình cho một đơn vị sản phẩm giảm xuống. Tuy nhiên, khi hãng mở rộng quy mô hơn, hãng phải thuê thêm người quản lý, mua thêm điện thoại và tính kinh tế của quy mô biến mất. Chi phí trung bình không giảm nữa.

Hộp 7-1 Tính kinh tế của quy mô và internet

Sản xuất các loại hàng hóa như phim, nhạc, các chương trình mới đòi hỏi chi phí cố định rất cao nhưng khi phân phối thì chi phí cận biên gần như là bằng 0. Tính kinh tế theo quy mô trong trường hợp này là rất lớn. Thêm nữa, nếu chi phí cận biên gần như bằng 0 thì những nhà cung cấp khôn ngoan sẽ đặt giá sản phẩm sao cho doanh thu cận biên cũng rất nhỏ. Trong Chương 14 chúng ta sẽ miêu tả việc Microsoft giới thiệu sản phẩm phần mềm mới của công ty như thế nào mà bắt buộc Encyclopaedia Britannica phải cắt giảm giá đến 95%.

Lý do thứ hai là do sự chuyên môn hóa. Một doanh nghiệp chỉ có một người phải một mình đảm đương tất cả các công việc trong kinh doanh. Khi hãng mở rộng quy mô và thuê thêm lao động, mỗi công nhân có thể tập trung vào duy nhất một công việc và họ sẽ làm công việc đó tốt hơn.

Lý do thứ ba là do sự thay thế gần gũi của các yếu tố đầu vào. Quy mô lớn hơn thường cần sử dụng những máy móc tốt hơn. Bất luận dây chuyền sản xuất bằng robot hoạt động hiệu quả như thế nào, thật vô nghĩa nếu đặt một dây chuyền này để sản xuất ra 5 chiếc ôtô một tuần. Chi phí trung bình như vậy là rất lớn. Nhưng công nghệ sản xuất này có thể sản xuất được rất nhiều xe ôtô, điều này làm cho chi phí trung bình sẽ giảm xuống.

Tính phi kinh tế của quy mô

Sau một mức sản lượng nhất định, đường chi phí trung bình lại bắt đầu tăng lên khi xuất hiện tính phi kinh tế của quy mô. Công việc sẽ ngày càng phức tạp hơn khi quy mô càng phình to: đây gọi là tính phi kinh tế của quy mô do quản lý. Các công ty lớn cần nhiều người quản lý, và mỗi người cần quản lý nhiều công việc hơn. Công ty bắt đầu rối bù, và gặp phải vấn đề về hợp tác giữa những người quản lý với nhau, lúc này chi phí trung bình bắt đầu tăng.

Tính phi kinh tế còn có thể được giải thích theo quan điểm về vị trí địa lý. Nếu một nhà máy ở một vị trí tốt, nó có thể giảm tối đa chi phí vận chuyển hàng hóa đến thị trường tiêu thụ. Nhà máy khác ở vị trí kém thuận lợi hơn thì chi phí vận chuyển sẽ cao hơn. Lấy một ví dụ khác, một hãng khai thác than ban đầu khai thác than ở những vị trí dễ dàng. Sau đó muốn tăng sản lượng hãng phải khai thác sâu hơn, làm cho chi phí trung bình tăng lên.

Khi sản lượng tăng lên, hình dạng đường chi phí trung bình phụ thuộc vào tính kinh tế của quy mô kéo dài bao lâu và tính phi kinh tế của quy mô xảy đến nhanh như thế nào. Sự cân bằng giữa 2 vấn đề này là khác nhau giữa các ngành với nhau và các hãng với nhau.

Hiệu suất theo quy mô trong thực tế

Để thu thập những bằng chứng về hiệu suất theo quy mô, chúng ta có thể hỏi những kỹ thuật viên để xác định xem chi phí thay đổi thế nào khi sản lượng thay đổi. Nhưng kiểm tra tính phi kinh tế theo quy mô do vấn đề về quản lý thì khó hơn. Hầu hết các nghiên cứu tập trung chủ yếu vào chi phí sản xuất trực tiếp. Bởi vì, các nghiên cứu bỏ qua tính phi kinh tế do nguyên nhân về quản lý, làm cho tính phi kinh tế bị cường điệu hóa.

Điểm quy mô tối thiểu có hiệu quả (MES) là mức sản lượng thấp nhất tại đó đường LAC đạt giá trị nhỏ nhất.

Rất nhiều nghiên cứu của các hãng sản xuất khẳng định tính kinh tế của quy mô vẫn tồn tại khi sản lượng rất lớn[2]. Đường chi phí trung bình dài hạn vẫn dốc xuống, mặc dù độ dốc giảm liên tục.

Các nhà kinh tế cố gắng xác định mức sản lượng tại đó đường chi phí trung bình bắt đầu nằm ngang.

Bảng 7.5 MES trong một vài ngành ở Mỹ và Anh

Ngành	% tăng lên trong LAC ở 1/3 MES	MES tính theo % so với cả thị trường ở Anh	MES tính theo % so với cả thị trường ở Mỹ
Xi măng	26	6	2
Sắt thép	11	15	3
Chai thủy tinh	11	9	2
Vòng bi	8	4	1
Vải	7	2	1
Tủ lạnh	6	83	14
Xăng dầu	5	12	2
Sơn	4	10	1
Thuốc lá	2	30	6
Giày	2	1	1

Nguồn: F.M. Scherer *et al.*, *The Economics of Multiplant Operation*, Harvard University Press, Tables 3.11 and 3.15.

Bảng 7.5 là một vài ước lượng về MES của các hãng trong các ngành khác nhau ở Mỹ và Anh. Cột đầu tiên cho biết các đường chi phí giảm xuống như thế nào trước khi đạt điểm MES. Nó chỉ ra chi phí trung bình là cao hơn bao nhiêu khi sản lượng bằng 1/3 so với sản lượng khi đạt MES. Cột thứ 2 và 3 chỉ ra mức sản lượng MES so với sản lượng chung của cả ngành. Điều này mang đến một tiêu chuẩn cho tính kinh tế đối với các hãng trong mỗi một ngành. Bởi vì, các hãng ở Mỹ và Anh sử dụng cùng các công nghệ nổi tiếng, sự khác nhau trong cột 2 và cột 3 là do sự khác nhau trong quy mô của các ngành ở 2 nước chứ không phải do sự khác nhau trong mức sản lượng MES của từng hãng.

Tính kinh tế theo quy mô của các hãng trong ngành chế tạo là rất lớn. Ở các mức sản lượng thấp, chi phí trung bình là cao hơn so với chi phí trung bình ở mức sản lượng MES. Chúng ta mong muốn tìm thấy điều tương tự ở ngành chế tạo máy bay và ôtô, những ngành mà chi phí cố định cho việc nghiên cứu và phát triển mẫu sản phẩm mới là rất lớn và có thể tận dụng những dây chuyền sản xuất với mức sản lượng rất lớn. Ở một đất nước lớn như Mỹ, MES của một hãng riêng lẻ ở mức sản lượng tương đối nhỏ so với mức sản lượng chung của cả ngành. Hầu hết các hãng đang sản xuất ở phần thoải của đường chi phí trung bình ít khi khai thác tính kinh tế của quy mô. Ở những nước nhỏ hơn như Anh, MES của một hãng riêng lẻ lại xảy ra ở mức sản lượng tương đối lớn so với mức sản lượng chung của cả ngành.

(2) Xem F.M.Scherer và D.Ross, Industrial Market Structure and Economic Performance, Honghton Mifflin, 1990.

Hộp 7-2 Sáp nhập các công ty

Sự sáp nhập của các công ty dược phẩm lớn trên thế giới đang diễn ra liên tục chưa từng có từ trước đến nay. Nhưng một câu hỏi được đặt ra là các công ty được sáp nhập có thể tồn tại được bao lâu.

Pfizer đấu giá 60 tỉ USD cho Pharmacia, ngay sau khi sáp nhập với Warner Lambert. Trước đó, năm 2003, GlaxoWellcome và Smith Kline Beecham đã sáp nhập với nhau lấy tên là GlaxoSmithkline, GSK. Các công ty khi sáp nhập với nhau thì tiết kiệm được chi phí rất nhiều. GSK ước tính tiết kiệm được 1,8 tỉ USD (15% chi phí) trong vòng 3 năm sau khi sáp nhập. Việc tiết kiệm được chi phí này do lực lượng bán hàng. Hợp tác giữa các lực lượng bán hàng nhằm phục vụ cho một phạm vi địa lý rộng hơn, với danh mục thuốc nhiều hơn từ các danh mục liệt kê của các công ty sáp nhập với nhau.

Tuy nhiên, đội ngũ bán hàng này lại phát triển nhanh hơn số lượng các bác sĩ, những người kê đơn thuốc, ước chừng một bác sĩ trên 60 giây lại tiếp một người bán thuốc. Một thách thức của các công ty dược là làm thế nào để tạo ra giá trị trong tương lai. Một xu hướng đang phát triển đó là giảm quy mô công ty và tập trung vào những công nghệ mang lại giá trị cao như công nghệ sinh học. GSK đã chia bộ phận nghiên cứu thành 6 lĩnh vực lớn, tất cả đều cạnh tranh để có được chi phí phục vụ cho việc nghiên cứu và phát triển. Những bộ phận nào thành công trong vấn đề tài chính thì được giữ lại, bán trên thị trường công ty trở thành những công ty dược phẩm nhỏ chuyên về một lĩnh vực, mà điểm mạnh của công ty này dựa vào những sản phẩm có bằng phát minh sáng chế và không còn tồn tại tính kinh tế của quy mô trong bán hàng nữa.

Nguồn: Investors' Chronicle, 12 March 2004.

Tuy nhiên, Bảng 7.5 gợi ý rằng trong nhiều ngành, thậm chí trong cả những ngành chế tạo là ngành mà MES của một hãng là nhỏ so với MES của cả ngành và chi phí trung bình không cao hơn nhiều lắm nếu mức sản lượng thấp hơn MES. Các hãng này sẽ sản xuất rất nhiều sản phẩm trong phần đường LAC gần như là nằm ngang.

Cuối cùng, có nhiều hãng, đặc biệt là các hãng ngoài ngành chế tạo thì đặc trưng là đường chi phí có dạng hình chữ U. Với rất ít cơ hội có được tính kinh tế của quy mô, các hãng này hoạt động ở phần tăng lên của đường chi phí trung bình ngay cả ở mức sản lượng vừa phải. Rất nhiều các ngành dịch vụ như cắt tóc, bác sĩ, trang trí, hoạt động theo phương thức này.

Toàn cầu hóa, sự thay đổi công nghệ và tính kinh tế của quy mô

Những thông tin trong Bảng 7.5 đã là những thông tin "cổ điển". Đã hơn một thập kỷ trôi qua, một vài thứ đã thay đổi kể từ thời điểm đó. Sự tiến bộ công nghệ trong giao thông vận tải đã làm giảm chi phí vận chuyển hàng hóa trên các tuyến đường dài. Những tiến bộ công nghệ trong lĩnh vực thông tin đã làm cho các công ty quản lý các hoạt động của nó với hoạt động trên thế giới dễ dàng hơn. Máy tính ở các công ty chuyển phát hàng hóa như Federal Express và DHL có thể kiểm soát hàng hóa ở khắp nơi trên thế giới. Trong năm 2001, các hoạt động toàn cầu của FedEx đã tạm thời ngừng hoạt động không phải do đình công của các phi công mà do các virut máy tính.

Toàn cầu hóa là tăng cường sự hội nhập giữa các thị trường của các nước trước đây rất tách biệt nhau.

Toàn cầu hóa chỉ là một phần trong chính sách của những nước đang loại bỏ những hạn chế đối với các công ty nước ngoài nhưng nảy sinh chủ yếu là do những thay đổi chi phí mà tiến bộ công nghệ mang lại. Những công nghệ mới và chi phí vận chuyển thấp hơn không chỉ tăng quy mô thị trường, mà còn giảm tính phi kinh tế của quy mô. Việc quản lý các công ty với quy mô lớn càng dễ dàng hơn. Mức sản lượng của MES tăng lên. Các công ty quốc tế như Microsoft, Shell, Nike và Nokia tiếp tục duy trì sự thành công ngày càng nhiều ở các nước trên thế giới: tính kinh tế của quy mô giúp họ loại bỏ các đối thủ cạnh tranh trong nước.

Khía cạnh khác trong Bảng 7.5 mà chúng ta gọi là "cổ điển" là ở chỗ cột cuối cùng chỉ ra rằng quy mô thị trường trong nước có liên quan đến quy mô hãng mà chúng ta

đang xét MES của hãng đó. Điều này là đúng với các hãng chỉ sản xuất cho thị trường trong nước. Toàn cầu hóa đã chỉ ra sự lỗi thời của những kết luận này.

Khi bàn về tính kinh tế của quy mô, chúng ta đã bắt đầu bằng lý thuyết về cung trong Chương 6. Mặc dù xác định được tầm quan trọng về tính kinh tế của quy mô, chúng ta vẫn phải bắt đầu với quyết định sản lượng của một hãng có đường chi phí trung bình dạng chữ U. Sau đó, chúng ta phân tích sẽ phải sửa đổi như thế nào khi các hãng gặp phải tính kinh tế của quy mô quá lớn.

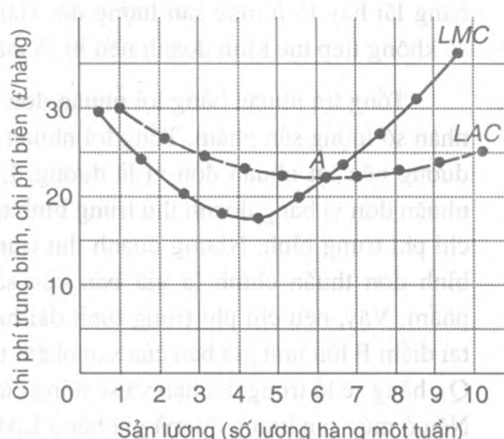


Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

7.5 Chi phí trung bình và chi phí cận biên

Bảng 7.4 minh họa đường LMC và LAC. Bây giờ chúng ta tìm hiểu về mối quan hệ giữa 2 đường chi phí này.

Hình 7.4 Chi phí trung bình và chi phí cận biên



Những số liệu này rút ra từ Bảng 7.4. Có 2 điểm đặc biệt về mối quan hệ giữa chi phí trung bình (LAC) và chi phí cận biên (LMC). Thứ nhất, LAC giảm khi LMC nằm phía dưới LAC và tăng bất cứ khi nào LMC nằm trên LAC. Thứ hai, đường LMC cắt đường LAC ở điểm thấp nhất của đường LAC - nói cách khác ở điểm mà sản lượng được sản xuất với chi phí đơn vị thấp nhất.

Hai cột cuối cùng ở Bảng 7.4 được minh họa trên Hình 7.4. Ở mỗi mức sản lượng, LAC bằng tổng chi phí chia cho sản lượng. Để nhấn mạnh chi phí cận biên là do di chuyển từ một mức sản lượng này đến mức sản lượng khác, chúng ta vẽ đường LMC ở giữa các mức sản lượng tương ứng. LMC là 30£ cho đơn vị sản lượng thứ nhất và chúng ta đặt ở mức sản lượng giữa 0 và 1.

Hai nhận xét rút ra từ bảng và hình vẽ.

1. LAC giảm khi LMC nhỏ hơn LAC, tăng khi LMC lớn hơn LAC.

2. LMC cắt LAC ở mức sản lượng tương ứng với LAC nhỏ nhất.

Mối quan hệ giữa chi phí cận biên và chi phí trung bình là vấn đề số học và cũng tương tự như khi chúng ta cho rằng một trận đấu bóng tương tự như sản xuất ra một đơn vị sản phẩm. Một người ghi 3 bàn thắng trong 3 trận, trung bình 1 trận 1 bàn thắng. 2 bàn thắng cho trận tiếp theo, tức là 5 bàn cho 4 trận, trung bình lúc này là 1,25 bàn một trận. Trong trận thứ 4, bàn thắng cận biên là 2 làm tăng tổng bàn thắng từ 3 lên 5. Bởi vì, số bàn thắng cận biên lớn hơn số bàn thắng trung bình của 3 trận trước, trận thứ 4 làm tăng số bàn thắng trung bình của 4 trận.

Lập luận tương tự cho chi phí sản xuất. Khi chi phí cận biên của đơn vị sản phẩm tiếp theo lớn hơn chi phí trung bình của những đơn vị trước đó, điều này làm cho chi phí trung bình tăng lên. Khi chi phí cận biên của việc sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm nhỏ hơn chi phí trung bình của những đơn vị trước, chi phí trung bình có xu hướng giảm xuống. Khi chi phí cận biên và chi phí trung bình bằng nhau, thêm một đơn vị sản phẩm, chi phí trung bình không đổi. Điều này giải thích nhận xét thứ nhất.

Nhận xét thứ hai rút ra từ nhận xét thứ nhất. Trong Hình 7.4, đường chi phí trung bình và chi phí cận biên cắt nhau ở điểm A, chính là điểm thấp nhất của đường chi phí

trung bình. Ở bên trái điểm A, LMC thấp hơn LAC, vì vậy chi phí trung bình vẫn đang giảm. Ở bên phải điểm A, LMC lớn hơn LAC nên chi phí trung bình đang tăng. Chi phí trung bình thấp nhất tại điểm A. Đường chi phí cận biên cắt đường chi phí trung bình ở điểm thấp nhất của đường chi phí trung bình.

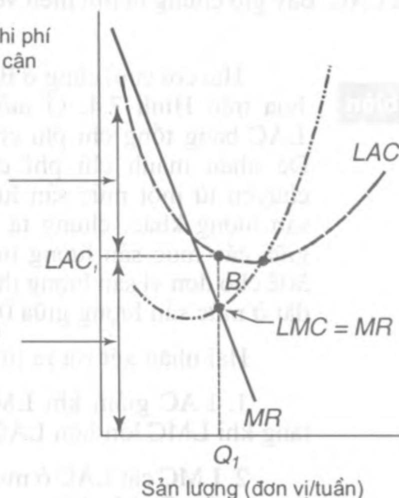
Bảng 7.6 Chi phí trung bình và chi phí cận biên

	MC < AC	MC = AC	MC > AC
AC:	Giảm	Nhỏ nhất	Tăng

Bảng 7.6 tóm tắt mối quan hệ quan trọng này giữa 2 đường chi phí. Mối quan hệ này không chỉ đúng với LMC và LAC mà còn đúng với mối quan hệ giữa chi phí trung bình ngắn hạn (SAC) và chi phí cận biên ngắn hạn (SMC).

7.6 Quyết định sản lượng trong dài hạn

Hình 7.5 Quyết định sản lượng trong dài hạn



Trong dài hạn, hãng sẽ lựa chọn mức sản lượng tại B tương ứng với MR = LMC. Khi đó hãng sẽ kiểm tra liệu hãng lãi hay lỗ ở mức sản lượng Q_1. Nếu giá bằng hoặc lớn hơn LAC_1, hãng sẽ không lỗ và tiếp tục kinh doanh. Nếu giá nhỏ hơn LAC_1, quyết định sản lượng này không có ý nghĩa gì, hãng sẽ đóng cửa.

Hình 7.5 minh họa đường LAC và LMC của một hãng. Nó cũng minh họa đường doanh thu cận biên MR. Ở Chương 6 chúng ta biết mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận hay tối thiểu hóa phần lỗ là tại B. Đó là mức sản lượng có doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Lúc đó, hãng sẽ kiểm tra liệu hãng lãi hay lỗ ở mức sản lượng đó. Hãng sẽ không tiếp tục kinh doanh nếu bị lỗ mãi.

Tổng lợi nhuận bằng lợi nhuận đơn vị nhân số lượng sản phẩm. Tổng lợi nhuận là dương nếu lợi nhuận đơn vị là dương. Lợi nhuận đơn vị bằng doanh thu trung bình trừ chi phí trung bình. Nhưng doanh thu trung bình đơn thuần chính là giá bán của sản phẩm. Vậy, nếu chi phí trung bình dài hạn tại điểm B lớn hơn giá bán của sản phẩm tại Q_1, hãng sẽ lỗ trong dài hạn và sẽ đóng cửa. Nếu ở mức sản lượng đó mà giá bằng LAC, hãng hòa vốn. Nếu giá lớn hơn LAC hãng thu được lợi nhuận dài hạn và tiếp tục kinh doanh.

Đầu tiên, chúng ta sử dụng điều kiện cận biên (LMC = MR) để tìm mức sản lượng tối ưu nhất để hãng tiếp tục kinh doanh. Sau đó, chúng ta sử dụng điều kiện trung bình (so sánh LAC và giá) để xác định mức sản lượng tốt nhất đó tạo ra lãi hay lỗ.

7.7 Chi phí ngắn hạn và quy luật năng suất cận biên giảm dần

Yếu tố đầu vào cố định là yếu tố không thể thay đổi được. **Yếu tố đầu vào biến đổi** thì có thể thay đổi được, kể cả trong ngắn hạn.

Ngắn hạn là thời kỳ hãng không thể thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào. Trong ngắn hạn, hãng vẫn hoạt động với một số yếu tố đầu vào cố định. Thời kỳ ngắn hạn kéo dài bao lâu phụ thuộc vào ngành mà hãng đang hoạt động. Có thể phải mất 10 năm mới xây dựng xong một nhà máy mới nhưng chỉ mất 1 vài tháng để mở một nhà hàng mới, hay sửa sang, chuyển nhượng, mua lại một nhà hàng đã có sẵn.

Chi phí cố định không thay đổi khi sản lượng thay đổi.

Sự tồn tại của chi phí cố định trong ngắn hạn có 2 ý nghĩa sau. Thứ nhất, trong ngắn hạn, hãng có chi phí cố định. Hãng vẫn phải chịu những chi phí cố định này ngay cả khi sản lượng bằng 0. Nếu hãng không nhanh chóng có thêm nhà máy mới, hãng phải trả khấu hao cho nhà máy đó và chi phí lãi suất về số tiền đã vay để mua nhà máy.

Thứ hai, bởi vì trong ngắn hạn hãng không thể tiến hành tất cả những điều chỉnh mà hãng mong muốn, chi phí ngắn hạn của hãng sẽ lớn hơn chi phí dài hạn. Bây giờ chúng ta nghiên cứu các chi phí ngắn hạn này một cách chi tiết hơn.

Chi phí cố định và chi phí biến đổi ngắn hạn

Bảng 7.7 minh họa các số liệu về chi phí ngắn hạn. Cột thứ 2 là các chi phí cố định ngắn hạn, không phụ thuộc vào mức sản lượng. Cột thứ ba là các chi phí biến đổi.

Chi phí biến đổi thay đổi cùng với sự thay đổi của sản lượng.

Chi phí biến đổi là những chi phí thuê các yếu tố đầu vào biến đổi như lao động và nguyên vật liệu. Các hãng có thể có hợp đồng dài hạn với người lao động và các nhà cung cấp nguyên vật liệu mà những đối tượng này có thể làm giảm tốc độ điều chỉnh các yếu tố đầu vào. Hầu hết các hãng vẫn duy trì một số lao động làm nửa ngày và một số nhà cung cấp khác trên thị trường mở.

Bảng 7.7 Các chi phí ngắn hạn

(1) Sản lượng	(2) SFC chi phí cố định ngắn hạn	(3) SVC chi phí biến đổi ngắn hạn	(4) STC tổng chi phí ngắn hạn	(5) SMC chi phí cận biên ngắn hạn
0	30	0	30	
1	30	22	52	22
2	30	38	68	16
3	30	48	78	10
4	30	61	91	13
5	30	79	109	18
6	30	102	132	23
7	30	131	161	29
8	30	166	196	35
9	30	207	237	41
10	30	255	285	48

Cột 4 của Bảng 7.7 là tổng chi phí ngắn hạn.

Tổng chi phí ngắn hạn (STC) = Chi phí cố định ngắn hạn (SFC)

+ Chi phí biến đổi ngắn hạn (SVC) (1)

Cột cuối cùng là chi phí cận biên ngắn hạn SMC. Bởi vì, chi phí cố định không tăng cùng với sản lượng, SMC chính là phần tăng thêm của tổng chi phí ngắn hạn và chi phí biến đổi ngắn hạn khi tăng sản lượng lên 1 đơn vị.

Bất kể ở mức sản lượng nào, chi phí cố định ngắn hạn đều là 30£ một tuần. Chi phí cận biên ngắn hạn luôn có giá trị dương. Tổng chi phí ngắn hạn tăng lên khi sản lượng tăng lên. Tổng chi phí tăng lên khi sản xuất thêm 1 đơn vị, và tổng chi phí càng tăng khi chi phí cận biên lớn hơn. Cột cuối cùng trong Bảng 7.7 thể hiện khi sản lượng tăng chi

phí cận biên ban đầu giảm, sau đó tăng lên. Đường chi phí cận biên ngắn hạn có hình dạng giống đường chi phí cận biên dài hạn trong Hình 7.5 nhưng nguyên nhân dẫn đến hình dạng này thì lại khác.

Trong dài hạn, hãng có thể thay đổi các yếu tố đầu vào. Khi hãng mở rộng sản lượng hãng đạt được tính kinh tế của quy mô, sau đó là tính phi kinh tế của quy mô và điều đó làm cho chi phí cận biên giảm sau đó lại tăng ở những mức sản lượng lớn.

Trong ngắn hạn, giả định có ít nhất một yếu tố đầu vào cố định, thường là vốn. Giả sử có 2 yếu tố đầu vào trong ngắn hạn, vốn cố định và lao động biến đổi. Để thay đổi sản lượng, khi chúng ta vận động dọc theo đường chi phí cận biên, hãng phải tăng số lượng lao động nhưng vẫn giữ nguyên quy mô nhà máy và thiết bị. Điều này giải thích hình dạng của đường chi phí cận biên ngắn hạn.

Năng suất (sản phẩm) cận biên của lao động và quy luật năng suất cận biên giảm dần

Sản phẩm cận biên của một yếu tố đầu vào biến đổi là số lượng sản phẩm tăng thêm khi sử dụng thêm một đơn vị yếu tố đầu vào đó với điều kiện giữ nguyên các yếu tố đầu vào khác.

Duy trì tất cả các yếu tố sản xuất không thay đổi ngoại trừ một yếu tố, **quy luật năng suất cận biên giảm dần** cho rằng đến một mức nhất định, sự tăng thêm đầu vào biến đổi này dẫn đến năng suất cận biên của nó giảm dần.

Bảng 7.8 chỉ ra sản lượng đầu ra tăng lên bao nhiêu khi sử dụng thêm một đơn vị lao động với một số lượng vốn nhất định. Nếu không sử dụng lao động nào, sản lượng bằng 0. Lao động đầu tiên làm sản lượng tăng 0,8 đơn vị. Sản phẩm cận biên của người lao động thứ nhất bằng 0,8. Người lao động thứ ba có sản phẩm cận biên là 1,3, bởi vì 2 người sản xuất 1,8 đơn vị nhưng 3 người sản xuất 3,1 đơn vị.

Ở những mức sản lượng thấp và lao động được sử dụng ít, người lao động đầu tiên một mình được sử dụng tất cả các máy móc của cả nhà máy, anh ta có quá nhiều việc phải làm. Người thứ hai có thể san sẻ bớt công việc cho người thứ nhất và người thứ ba cũng vậy. Giả sử nhà máy có 3 máy và 3 người lao động chuyên môn hóa mỗi người sử dụng một máy. Sản phẩm cận biên của người thứ tư sẽ là thấp hơn. Chỉ với 3 máy, người thứ tư sẽ chỉ được sử dụng một vào lúc một người khác nghỉ. Người thứ năm còn có ít thời gian để sử dụng máy hơn. Thực tế, ngoài 3 lao động ra, sản phẩm cận biên của mỗi lao động tiếp theo sẽ giảm xuống khi số lao động tăng lên. Đấy là quy luật năng suất cận biên giảm dần của lao động.

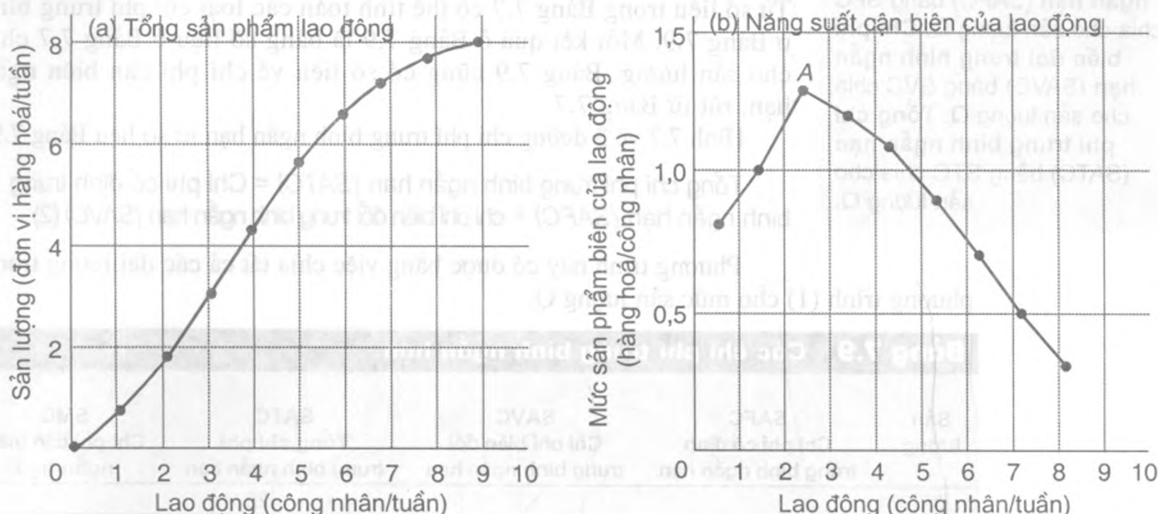
Đây là một quy luật về công nghệ. Thêm lao động trong khi số lượng máy móc giữ nguyên thì thật lãng phí. Vai trò của người lao động thứ chín có lẽ chỉ là mang cà phê đến cho người khác. Điều này không đóng góp gì lớn vào sự tăng lên của sản lượng. Hình 7.6 tóm tắt những phân tích về năng suất cận biên.

Nếu vốn là biến đổi và lao động là cố định, nếu thêm nhiều máy móc với một lượng lao động nhất định thì đầu tiên sản lượng sẽ tăng nhanh nhưng quy luật năng suất cận biên giảm dần sẽ nhanh chóng chi phối khi máy móc không được khai thác hết. Hình 7.6 minh họa sản phẩm cận biên của lao động khi lao động là yếu tố biến đổi và hình này cũng đúng với vốn khi vốn là yếu tố biến đổi(3).

Sản phẩm cận biên không phải là "năng suất lao động" mà năng suất lao động ám chỉ là sản phẩm bình quân. Sản phẩm bình quân của lao động bằng tổng sản lượng chia cho tổng lao động sử dụng. Nếu sản phẩm cận biên của lao động nằm phía trên sản phẩm trung bình, việc thêm một lao động sẽ làm tăng sản phẩm trung bình. Khi có quy luật năng suất giảm dần, sản phẩm cận biên sẽ giảm nhanh hơn sản phẩm trung bình và sản phẩm trung bình sẽ giảm nếu có thêm lao động được sử dụng.

(3) Các nhà kinh tế sử dụng quy luật năng suất cận biên giảm dần để mô tả sự gia tăng của một đầu vào biến đổi trong khi các đầu vào khác cố định trong ngắn hạn, nhưng hiệu suất giảm dần được sử dụng để mô tả tính phi kinh tế của quy mô khi tất cả các yếu tố đầu vào đều thay đổi trong dài hạn.

Hình 7.6 Năng suất lao động và quy luật năng suất cận biên giảm dần



Hình vẽ này dựa vào số liệu ở Bảng 7.8. Tổng sản phẩm lao động tăng khi lượng lao động tăng (phần a). Nhưng sản phẩm cận biên của lao động đầu tiên tăng sau đó giảm. Sau điểm A ở phần (b), sản phẩm cận biên bắt đầu giảm, bởi vì lao động được sử dụng nhiều hơn với một số lượng máy móc như ban đầu.

Bảng 7.8 Tổng sản lượng và năng suất cận biên của lao động

Lao động	Sản lượng (tổng sản phẩm)	Năng suất cận biên của lao động
1	0,8	0,8
2	1,8	1,0
3	3,1	1,3
4	4,3	1,2
5	5,4	1,1
6	6,3	0,9
7	6,3	0,7
8	7,5	0,5
9	7,8	0,3

Thông thường, chúng ta cần phân biệt sự vận động dọc theo một đường cong và dịch chuyển của đường cong. Đường sản phẩm cận biên được vẽ khi các yếu tố đầu vào khác cố định. Với mức yếu tố đầu vào cố định cao hơn thì đường sản phẩm cận biên cũng sẽ cao hơn. Với nhiều máy móc hơn, mỗi lao động tăng thêm sẽ có khả năng tạo ra nhiều sản lượng hơn trước đây. Số liệu trong Bảng 7.8 và độ cao của đường sản phẩm cận biên trong Hình 7.6 phụ thuộc vào số lượng các yếu tố đầu vào mà hãng sử dụng ban đầu.

Chi phí cận biên ngắn hạn là phần chi phí tăng thêm khi sản xuất thêm một đơn vị sản lượng trong ngắn hạn trong khi vẫn giữ nguyên một vài yếu tố đầu vào.

Chi phí cận biên ngắn hạn

Bảng 7.7 cho thấy, khi sản lượng tăng lên, chi phí cận biên đầu tiên giảm sau đó tăng. Tất cả những người lao động được trả mức lương như nhau. Khi sản phẩm cận biên của lao động đang tăng, mỗi lao động đóng góp vào sản lượng nhiều hơn so với những người lao động trước đó. Vì vậy, chi phí sản xuất thêm một đơn vị sản lượng giảm xuống. SMC giảm xuống chừng nào sản phẩm cận biên của lao động còn tăng.

Khi quy luật năng suất cận biên giảm dần bắt đầu chi phối, sản phẩm cận biên giảm xuống và SMC bắt đầu tăng lên. Lúc này cần nhiều lao động hơn để sản xuất thêm một đơn vị sản lượng.

Vậy hình dạng của đường chi phí cận biên ngắn hạn và tổng chi phí ngắn hạn được xác định dựa vào hình dạng của đường sản phẩm cận biên trên Hình 7.6, cụ thể là phụ thuộc vào công nghệ mà hãng đã lựa chọn.

Chi phí cố định trung bình ngắn hạn (SAFC) bằng SFC chia cho sản lượng Q. **Chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn** (SAVC) bằng SVC chia cho sản lượng Q. **Tổng chi phí trung bình ngắn hạn** (SATC) bằng STC chia cho sản lượng Q.

Chi phí trung bình ngắn hạn

Từ số liệu trong Bảng 7.7 có thể tính toán các loại chi phí trung bình ở Bảng 7.9. Mỗi kết quả ở Bảng 7.9 là bằng số liệu ở Bảng 7.7 chia cho sản lượng. Bảng 7.9 cũng có số liệu về chi phí cận biên ngắn hạn, rút từ Bảng 7.7

Hình 7.7 vẽ 3 đường chi phí trung bình ngắn hạn từ số liệu Bảng 7.9

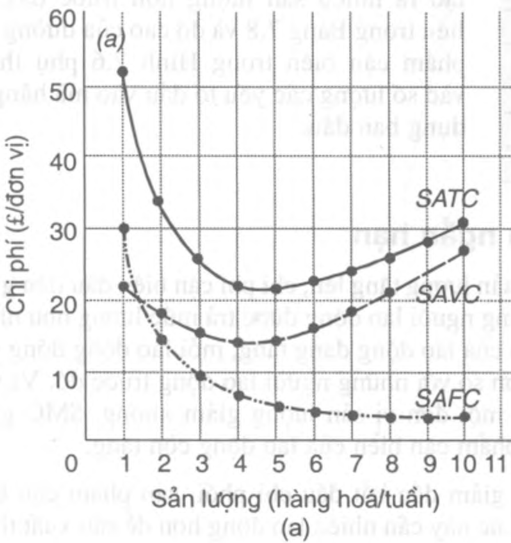
Tổng chi phí trung bình ngắn hạn *(SATC)* = Chi phí cố định trung bình ngắn hạn *(SAFC)* + chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn *(SAVC)* (2)

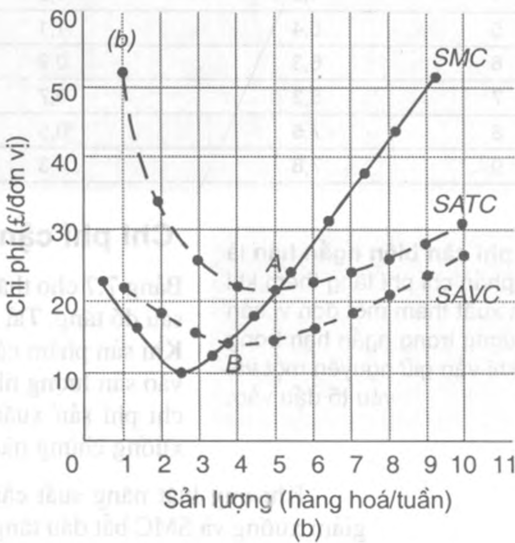
Phương trình này có được bằng việc chia tất cả các đại lượng trong phương trình (1) cho mức sản lượng Q.

Bảng 7.9 Các chi phí trung bình ngắn hạn

Sản lượng	SAFC Chi phí cố định trung bình ngắn hạn	SAVC Chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn	SATC Tổng chi phí trung bình ngắn hạn	SMC Chi phí cận biên ngắn hạn
0			22	
1	30,00	22,00	52,00	22
2	15,00	19,00	34,00	16
3	10,00	16,00	26,00	10
4	7,50	15,25	22,75	13
5	6,00	15,80	21,80	18
6	5,00	17,00	22,00	23
7	4,29	18,71	23,00	29
8	3,75	20,75	24,50	35
9	3,33	23,00	26,33	41
10	3,00	25,50	28,50	48

Hình 7.7 Chi phí trung bình và chi phí cận biên ngắn hạn





Hình này sử dụng số liệu ở Bảng 7.9. Phần (a) là chi phí cố định, biến đổi và tổng chi phí trung bình. SATC = SAFC + SAVC. Hình dạng của đường SATC là do SAFC và SAVC. Khi cả SAFC và SAVC đều giảm thì SATC giảm. Khi SAVC bắt đầu tăng hình dạng của SATC phụ thuộc vào liệu SAVC tăng nhiều hơn hay ít hơn so với sự giảm xuống của SAFC. Ở phần (b), mối quan hệ giữa chi phí cận biên và trung bình trong dài hạn cũng tương tự như ở trong ngắn hạn. Đường SMC đi qua điểm thấp nhất của cả đường SAVC, điểm B và đường SATC, điểm A.

Hãy nhìn vào Hình 7.7(b). Chúng ta đã biết hình dáng của đường SMC bị chi phối bởi năng suất cận biên. Mối quan hệ số học giữa chi phí cận biên và chi phí trung bình giải thích tại sao SMC đi qua điểm thấp nhất A của đường tổng chi phí trung bình ngắn hạn. Ở bên trái điểm A, SMC nằm bên dưới SATC và kéo đường SATC đi xuống khi sản lượng tăng lên. Ở bên phải điểm A thì ngược lại. Điều này giải thích hình dạng của đường SATC trên Hình 7.7.

Chi phí biến đổi bằng tổng chi phí trừ đi chi phí cố định. Chi phí cố định không thay đổi khi sản lượng thay đổi. Vì vậy, chi phí cận biên cũng minh họa phần thay đổi trong chi phí biến đổi khi sản xuất thêm một đơn vị sản lượng. Và cũng có mối quan hệ giữa chi phí cận biên và chi phí biến đổi trung bình như trên hình vẽ. SMC đi qua điểm thấp nhất B của đường SAVC. Ở bên trái điểm B, SMC thấp hơn SAVC và SAVC giảm. Ở bên phải điểm B, SAVC tăng. Cuối cùng, vì SATC chênh lệch với SAVC một khoản đúng bằng SAFC cho nên SAVC nằm dưới SATC. Điểm B phải nằm phía bên trái điểm A. Điều này giải thích hình dạng của đường SAVC và mối quan hệ của nó với SATC như Hình 7.7(b).

Trong Hình 7.7 (a), SAFC giảm xuống từ từ vì tổng chi phí cố định dàn trải cho mức sản lượng lớn hơn. Hình 7.7(b) là phù hợp với Hình 7.7(a). Từ Hình 7.7(b), chúng ta có thể kiểm tra ở mỗi mức sản lượng, SATC = SAFC + SAVC, như công thức (2).

Làm sao mà mọi người có thể nhớ tất cả các đường chi phí? Sơ đồ tóm tắt 7.1 giúp chúng ta. Có 3 loại chi phí cơ bản: tổng chi phí, chi phí trung bình và chi phí cận biên. Chúng ta cũng có thể phân biệt giữa chi phí ngắn hạn và chi phí dài hạn, giữa chi phí cố định và chi phí biến đổi. Những sự phân biệt này tạo ra hình dạng các đường chi phí như chúng ta vừa mới đề cập đến.

Chúng ta nghiên cứu tất cả các đường chi phí để hiểu về quyết định sản xuất trong ngắn hạn cũng như trong dài hạn của hãng. Chúng ta đã phân tích quyết định sản xuất trong dài hạn. Bây giờ, chúng ta sử dụng những đường chi phí ngắn hạn để phân tích quyết định sản xuất trong ngắn hạn của một hãng.

Hộp 7-3 Quyết định của Rolls Royce

Nhãn hiệu Rolls Royce, nhãn hiệu xe được ưa chuộng của người Anh, do BMW chế tạo. Nhưng việc kinh doanh động cơ máy bay Rolls Royce rất phát đạt và thị phần của công ty tăng từ 20 lên 30% trong thập kỷ qua, giúp công ty trở thành hãng chế tạo động cơ lớn thứ hai thế giới. Hãng đã đạt được thành công này như thế nào? Đó là nhờ hãng nhận thức được tầm quan trọng của tính kinh tế theo quy mô.

Nghiên cứu và phát triển động cơ máy bay là rất tốn kém, đòi hỏi phí sản xuất nhiều sản phẩm mới bù đắp được phần chi phí bỏ ra ban đầu. Hãng đã tạo ra 2 thay đổi rất quan trọng trong chiến lược của hãng.

Thứ nhất, hãng mở rộng vốn đầu tư ban đầu để động cơ của hãng có thể phục vụ được nhiều nhất việc sản xuất các loại máy bay khác nhau, điều này làm tăng cơ hội xây dựng mối quan hệ lâu dài với các nhà sản xuất máy bay. Thứ hai, hãng cố định giá thành sửa chữa và bảo hành các động cơ do hãng sản xuất, điều này giúp hãng đảm bảo chất lượng với những người sử dụng Rolls Royce bằng những cam kết về sự tuyệt vời và an toàn.

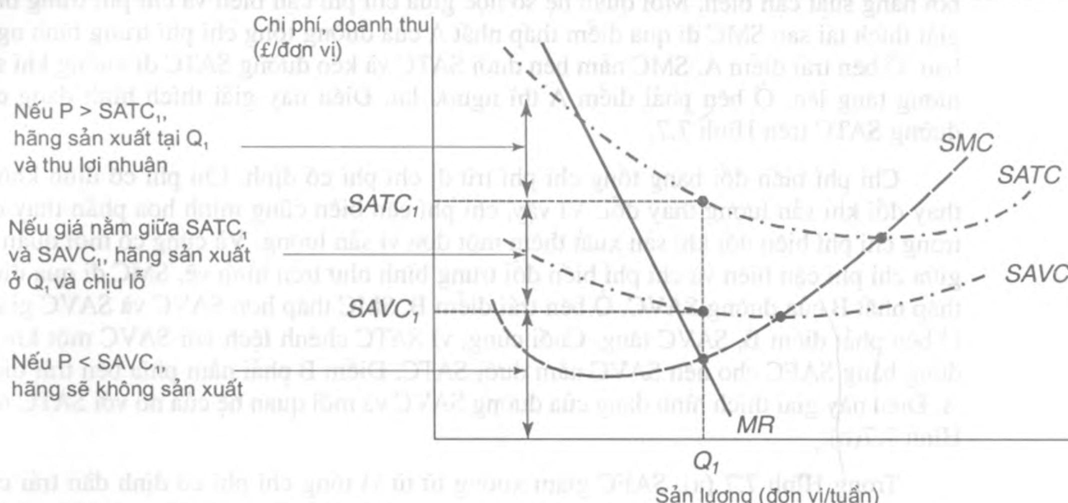
Kết quả là các công ty đã đặt mua rất nhiều và lâu dài động cơ Rolls Royce, điều này giúp cho hãng có đủ khả năng để bù đắp lại những chi phí về nghiên cứu và phát triển đã bỏ ra từ ban đầu.

Nguồn: Adapted from http:news.bbc.co.uk

7.8 Quyết định sản lượng của một hãng trong ngắn hạn

Hình 7.8 minh họa quyết định sản lượng của một hãng trong ngắn hạn. Mức sản lượng Q_1 để tối đa hóa lợi nhuận hoặc tối thiểu hóa chi phí được xác định khi doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên ngắn hạn.

Hình 7.8 Quyết định sản lượng ngắn hạn của hãng



Hãng xác định mức sản lượng Q_1, tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên ngắn hạn. Sau đó hãng kiểm tra xem liệu có nên sản xuất hay không. Nếu P lớn hơn $SATC_1$, tổng chi phí ngắn hạn được xác định tại mức sản lượng Q_1, hãng thu lợi nhuận và sản xuất tại Q_1. Nếu giá nằm giữa $SATC_1$ và $SAVC_1$, hãng bù đắp được một phần chi phí cố định, mặc dù bị lỗ. Hãng vẫn sản xuất ở Q_1. Chỉ khi P thấp hơn $SAVC_1$, hãng không sản xuất. Ở mức giá này, hãng không còn bù đắp được chi phí biến đổi.

Quyết định **sản lượng ngắn hạn** của hãng là Q_1, tại đó MR = SMC nếu giá bù đắp được chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn $SAVC_1$ tại mức sản lượng đó. Nếu không hãng sẽ không sản xuất.

Tiếp theo, hãng quyết định trong ngắn hạn có nên tiếp tục sản xuất nữa hay không. Ở mức sản lượng Q_1, lợi nhuận dương nếu P lớn hơn tổng chi phí trung bình $SATC_1$. Vậy hãng sẽ sản xuất ở mức sản lượng Q_1.

Giả sử P nhỏ hơn $SATC_1$. Hãng sẽ mất tiền bởi vì giá không bù đắp được chi phí. Trong dài hạn hãng sẽ đóng cửa khi bị lỗ. Nhưng trong ngắn hạn, ngay cả ở mức sản lượng Q = 0, hãng vẫn phải trả chi phí cố định. Hãng cần biết nếu sản xuất ở mức sản lượng Q_1 hoặc Q = 0, trường hợp nào lỗ lớn hơn.

Nếu doanh thu lớn hơn chi phí biến đổi, hãng sẽ có lời một phần từ chi phí cố định. Như vậy, hãng sẽ sản xuất ở Q_1 nếu doanh thu lớn hơn chi phí biến đổi ngay cả khi bị lỗ ở mức sản lượng này. Hay hãng sẽ sản xuất ở Q_1 nếu P lớn hơn $SAVC_1$. Nếu P nhỏ hơn $SAVC_1$, hãng sẽ không sản xuất. Bảng 7.10 tóm tắt quyết định sản lượng trong ngắn hạn và dài hạn của một hãng.

Bảng 7.10 Quyết định sản lượng của một hãng

	Điều kiện cận biên	Xác định có nên sản xuất hay không
Ngắn hạn	Chọn sản lượng tại đó *MR = SMC*	Sản xuất nếu *P > SAVC*. Ngược lại, không sản xuất
Dài hạn	Chọn sản lượng tại đó *MR = LMC*	Sản xuất nếu *P > LAC*. Ngược lại, không sản xuất

Hộp 7-4 Điều kiện cận biên và các chi phí chìm

Lý thuyết về cung mang lại 2 quyết định lựa chọn hàng hóa trong cuộc sống. Thứ nhất là *nguyên tắc cận biên*. Một khi đã đạt được mục tiêu thì không sự lựa chọn nào có thể tốt hơn. Để leo lên một quả đồi, bạn đi từng bước nhỏ theo hướng đi lên. Nếu bạn không thể bước thêm nữa, có nghĩa là bạn đã đến đỉnh đồi.

Có một bức tranh lớn tương tự như vậy. Nếu đã có doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên, một hãng sẽ kiểm tra việc đóng cửa hoàn toàn có tốt hơn không. Nguyên tắc cận biên giúp bạn xác định được điểm cao nhất của quả đồi bạn đang đứng nhưng bạn có thể thấy quả đồi khác cao hơn ở cách đấy mấy dặm.

Nguyên tắc thứ hai là *chi phí chìm vẫn là chìm*. Những chi phí này bản thân sự tồn tại của nó không nên ảnh hưởng đến quyết định mới. Trong quyết định chọn sản lượng ngắn hạn, hãng phớt lờ chi phí cố định vì theo quyết định nào hãng vẫn phải chịu chi phí đó. Không nên sử dụng những giọt nước mắt để khóc cho những giọt sữa đã đổ. Đã đọc 7 chương của quyển sách này, bạn thấy có nên đọc tiếp? Điều này phụ thuộc vào những chi phí và lợi ích bạn sẽ thu được từ phần còn lại của cuốn sách, không phụ thuộc vào khoảng thời gian bạn đã tiêu tốn.

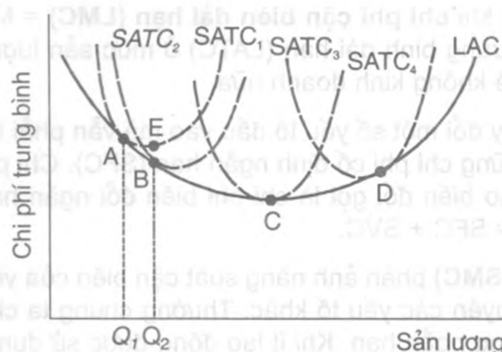
7.9 Chi phí ngắn hạn và dài hạn

Ngay cả khi bị lỗ trong ngắn hạn, một hãng vẫn tiếp tục kinh doanh nếu nó bù đắp được chi phí biến đổi. Nhưng trong dài hạn, hãng phải bù đắp được toàn bộ chi phí thì hãng mới tiếp tục kinh doanh. Bây giờ, chúng ta bàn luận một hãng có thể giảm chi phí trong dài hạn, chuyển lỗ trong ngắn hạn thành lãi trong dài hạn như thế nào.

Hình 7.9 minh họa đường LAC hình chữ U. Ở mỗi điểm trên đường chi phí này, hãng đang sản xuất một mức sản lượng cho trước với chi phí thấp nhất. Đường LAC miêu tả khoảng thời gian đủ để hãng có thể thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào, cả những yếu tố được xem là cố định trong ngắn hạn.

Giả sử "thiết bị" là yếu tố cố định trong ngắn hạn. Mỗi một điểm trên đường LAC liên quan đến một lượng thiết bị nhất định. Nếu giữ nguyên lượng thiết bị này, chúng ta có thể vẽ đường chi phí trung bình ngắn hạn ứng với lượng thiết bị này. $SATC_1$ tương ứng với lượng thiết bị tại điểm A trên đường LAC, và $SATC_2$ và $SATC_3$ là tương ứng với lượng thiết bị tại B và C trên đường LAC. Thực tế, chúng ta có thể vẽ các đường SATC tương ứng với lượng thiết bị ở mỗi điểm trên đường LAC.

Hình 7.9 **Đường chi phí trung bình dài hạn (LAC)**



Giả sử lượng thiết bị là cố định trong ngắn hạn. Với lượng thiết bị, chúng ta có một đường SATC tương ứng. Nhưng trong dài hạn lượng thiết bị là thay đổi. Để xác định đường LAC chúng ta chọn ở mỗi mức sản lượng lượng thiết bị đảm bảo SATC là nhỏ nhất ở mức sản lượng đó. Vì vậy, những điểm như A, B, C, D nằm trên LAC. Đường LAC không phải đi qua điểm thấp nhất của mỗi đường SATC. Vì vậy, đường LAC chỉ ra những cách sản xuất với chi phí trung bình thấp nhất để sản xuất ra một mức sản lượng cho trước khi tất cả các yếu tố đầu vào biến đổi, chứ không phải là những chi phí trung bình thấp nhất mà tại đó một lượng thiết bị nhất định có thể sản xuất được.

Theo định nghĩa, đường LAC minh họa các kết hợp với chi phí ít nhất để sản xuất sản lượng khi tất cả các yếu tố đều biến đổi. B là cách kết hợp với chi phí ít nhất để sản xuất sản lượng Q_2. Nó sẽ sản xuất Q_2 với chi phí cao hơn nếu nó sử dụng lượng thiết bị không tương ứng, lượng thiết bị tại E. Với lượng thiết bị ở điểm A, $SATC_1$ chỉ ra chi phí để sản xuất từng mức sản lượng bao gồm cả Q_2. Vì vậy, $SATC_1$ phải nằm phía trên LAC ở tất cả các điểm trừ A, mức sản lượng tối ưu đối với lượng thiết bị này.

Phân tích này có thể lặp lại cho tất cả các lượng thiết bị khác. Vì vậy, $SATC_3$ và $SATC_4$ với lượng thiết bị tại C và D, phải nằm phía trên LAC ngoại trừ điểm C và D. Trong dài hạn, hãng có thể thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào và sản xuất một mức sản lượng cụ thể với chi phí ít hơn so với trong ngắn hạn, bởi vì trong ngắn hạn nó phải chịu khoản chi phí cố định bỏ ra ban đầu. Một hãng sẽ chịu lỗ do cầu giảm xuống nhưng có thể kiếm được lợi nhuận trong dài hạn một khi nó có đủ thời gian để xây một nhà máy phù hợp với mức sản lượng mới.

TÓM TẮT

- Chương này đề cập đến quyết định sản xuất trong ngắn hạn và dài hạn, dựa vào các đường chi phí. Trong **dài hạn**, một hãng có thể thay đổi toàn bộ các yếu tố đầu vào. Trong **ngắn hạn**, một vài yếu tố đầu vào là biến đổi. Thời gian ngắn hạn là khác nhau đối với các ngành khác nhau.

- **Hàm sản xuất** minh họa sản lượng tối đa có thể sản xuất được với một số lượng yếu tố đầu vào nhất định. Các yếu tố đầu vào bao gồm máy móc, nguyên liệu, lao động và bất kỳ một yếu tố nào khác để sản xuất. Hàm sản xuất tóm tắt các khả năng một hãng có thể sản xuất.

- **Đường tổng chi phí** được xác định dựa vào hàm sản xuất, với giá lao động và giá của các yếu tố khác là cho trước. **Đường tổng chi phí dài hạn** là tập hợp của tất cả các kết hợp của các yếu tố đầu vào với chi phí thấp nhất để sản xuất từng mức sản lượng khi tất cả các yếu tố đầu vào thay đổi. Nếu giá tương đối của một yếu tố đầu vào tăng, hãng sẽ thay bớt yếu tố đó khi chọn kỹ thuật sản xuất sản phẩm.
- **Chi phí trung bình** bằng tổng chi phí chia cho sản lượng. **Đường chi phí trung bình dài hạn (LAC)** được rút ra từ đường tổng chi phí dài hạn.
- **Đường LAC có dạng hình chữ U**. Khi sản lượng tăng lên, đầu tiên chi phí trung bình giảm vì tính không thể chia nhỏ được của sản xuất, lợi ích của chuyên môn hóa và lợi thế sản xuất với quy mô lớn. Có tính kinh tế của quy mô ở phần giảm xuống của hình chữ U. Phần tăng lên của hình chữ U thể hiện tính phi kinh tế của quy mô.
- Hầu hết các ngành chế tạo đều đạt được tính **kinh tế của quy mô**. Đối với một vài ngành khác như dịch vụ cá nhân, không tồn tại tính kinh tế của quy mô ở những mức sản lượng thấp.
- Khi **chi phí cận biên** nằm dưới chi phí trung bình, chi phí trung bình đang giảm. Khi chi phí cận biên cao hơn chi phí trung bình, chi phí trung bình tăng. Chi phí cận biên bằng chi phí trung bình ở điểm thấp nhất của đường chi phí trung bình.
- Trong dài hạn, hãng cung sản lượng khi **chi phí cận biên dài hạn (LMC)** = MR với mức giá không nhỏ hơn chi phí trung bình dài hạn (LATC) ở mức sản lượng này. Nếu giá nhỏ hơn LATC, hãng sẽ không kinh doanh nữa.
- Trong ngắn hạn, hãng không thể thay đổi một số yếu tố đầu vào mà vẫn phải trả cho các yếu tố đầu vào đó. Đó là những chi phí cố định ngắn hạn (SFC). Chi phí của việc sử dụng các yếu tố đầu vào biến đổi gọi là chi phí biến đổi ngắn hạn (SVC). Tổng chi phí ngắn hạn STC = SFC + SVC.
- **Đường chi phí cận biên ngắn hạn (SMC)** phản ánh năng suất cận biên của yếu tố đầu vào biến đổi trong khi giữ nguyên các yếu tố khác. Thường chúng ta cho lao động biến đổi và vốn cố định trong ngắn hạn. Khi ít lao động được sử dụng, nhà máy là quá lớn đối với lao động để sản xuất nhiều sản phẩm. Lao động tăng lên làm cho sản lượng sản xuất ra tăng lên rất nhanh và SMC giảm. Một khi tất cả máy móc đã có lao động sử dụng, tăng thêm lao động nhưng sản lượng tăng lên ít. SMC bắt đầu tăng lên.
- Tổng chi phí trung bình ngắn hạn (SATC) = STC/Q. **SATC = SAFC + SAVC**. SATC có dạng hình chữ U. Phần giảm xuống của chữ U này là do cả SAFC giảm khi chi phí cố định dàn trải cho nhiều đơn vị sản lượng hơn và SAVC giảm ở những mức sản lượng thấp. SATC tiếp tục giảm sau khi SAVC bắt đầu tăng, cho đến khi phần tăng của SAVC chiếm ưu thế so với phần giảm xuống của SAFC, lúc đó SATC mới dốc lên.
- Đường SMC cắt cả SATC và SAVC ở 2 điểm thấp nhất của 2 đường này.
- Trong ngắn hạn, hãng cung ở mức sản lượng tương ứng với SMC = MR, với mức giá không nhỏ hơn chi phí biến đổi trung bình. Trong ngắn hạn, hãng sẽ chấp nhận lỗ nếu nó bù đắp được một phần chi phí cố định.
- Đường LAC luôn nằm dưới đường SATC, ngoại trừ một điểm nơi 2 đường tiếp xúc nhau. Điều này ngụ ý rằng một hãng chắc chắn thu được lợi nhuận trong dài hạn lớn hơn trong ngắn hạn nếu nó sản xuất với một lượng thiết bị không phải là tối ưu xét theo quan điểm dài hạn.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 (a) Hàm sản xuất cung cấp những thông tin gì? (b) Giải thích tại sao hàm sản xuất không cung cấp đủ thông tin cho bất kỳ một ai đó tiến hành hoạt động kinh doanh.

2 (a) Tính kinh tế của quy mô là gì và tại sao nó lại tồn tại? (b) Bảng sau chỉ ra sự thay đổi của sản lượng khi đầu vào thay đổi. Mức lương là 5£ và giá thuê vốn là 2£. Tính toán chi phí thấp nhất để sản xuất 4, 8,12 đơn vị sản lượng. (c) Có hiệu suất tăng, không đổi hay giảm theo quy mô giữa những mức sản lượng này? Mức nào được ứng dụng lúc nào?

Vốn	**4**	**2**	**7**	**4**	**11**	**8**
Lao động	**5**	**6**	**10**	**12**	**15**	**16**
Sản lượng	**4**	**4**	**8**	**8**	**12**	**12**

3 (a) Với mỗi mức sản lượng như bảng trên, cách kết hợp nào thiên về sử dụng vốn hơn? (b) Có phải hãng có xu hướng chuyển cách kết hợp từ thiên về vốn sang thiên về lao động hơn khi mức sản lượng tăng không?

4 Giả sử giá thuê vốn trong câu hỏi 2 tăng lên thành 3£. (a) Ở mức sản lượng nào hãng cũng nên thay đổi cách sản xuất không? Nếu có hãy chỉ ra cách nào? (b) Tổng chi phí và chi phí trung bình của hãng thay đổi như thế nào khi giá thuê vốn tăng lên?

5 (a) Tính các loại chi phí trung bình và chi phí cận biên cho hãng ở mỗi mức sản lượng dựa vào số liệu tổng chi phí cho ở bảng sau. (b) Chỉ ra các chi phí trung bình và chi phí cận biên có mối liên quan như thế nào? (c) Đó là các đường chi phí ngắn hạn hay dài hạn. Giải thích.

Sản lượng	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**
Chi phí (£)	**12**	**27**	**40**	**51**	**60**	**70**	**80**	**91**	**104**	**120**

6 (a) Giải thích tại sao một hãng vẫn sản xuất mặc dù nó bị lỗ. (b) Hãng có thể hoạt động như vậy mãi được không? Giải thích.

7 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những câu sau là sai? (a) Hãng bị lỗ thì nên từ bỏ việc kinh doanh ngay. (b) Các hãng lớn sản xuất với chi phí luôn nhỏ hơn các hãng nhỏ? (c) Nhỏ luôn là tốt đẹp.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 682.

Online Learning Centre with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 8

Cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần túy

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Cạnh tranh hoàn hảo.
2. Hãng cạnh tranh hoàn hảo lại quyết định giá bằng chi phí cận biên.
3. Lãi và lỗ là động cơ để các hãng gia nhập hay rút lui khỏi thị trường.
4. Đường cung của ngành.
5. Phân tích so sánh tĩnh về một ngành cạnh tranh.
6. Thương mại quốc tế.
7. Độc quyền thuần túy.
8. Sản lượng của một hãng độc quyền được xác định theo MR = MC.
9. So sánh sản lượng giữa độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo.
10. Phân biệt giá ảnh hưởng đến sản lượng và lợi nhuận của một hãng độc quyền như thế nào.

Một ngành là tập hợp tất cả các hãng sản xuất cùng một loại sản phẩm. Sản lượng của một ngành là tổng sản lượng của tất cả các hãng. Các ngành khác nhau có số lượng các hãng là khác nhau. Eurostar chỉ là hãng duy nhất cung cấp dịch vụ vận chuyển từ London đến Paris. Ngược lại, Anh có 150 000 trang trại và 20 000 người bán rau quả.

Tại sao có ngành có rất nhiều hãng nhưng có ngành lại chỉ có duy nhất một hãng? Chương 9 đưa ra một lý thuyết chung về cấu trúc thị trường, lý thuyết này chỉ ra các điều

Trong **thị trường cạnh tranh hoàn hảo**, cả người mua và người bán tin rằng hành động của họ không ảnh hưởng đến giá thị trường. Ngược lại, một **nhà độc quyền**, người bán duy nhất của ngành, lại đặt giá bán của sản phẩm.

kiện về cầu và chi phí kết hợp với nhau như thế nào để xác định số lượng hãng và hành vi của họ.

Thật là hữu ích nếu đầu tiên chúng ta nghiên cứu về 2 thị trường điển hình mà tất cả các loại thị trường đều là kết hợp của hai loại này. Hai thị trường đó là cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần túy.

Chúng ta tập trung vào số lượng người bán ảnh hưởng đến hành vi của họ như thế nào. Những người mua được xem là nền tảng. Đơn giản chúng ta giả sử có rất nhiều người mua mà đường cầu cá nhân của họ là những đường dốc xuống và có thể tổng hợp thành đường cầu thị trường. Vì vậy, chúng ta xem như cầu thị trường có tính cạnh tranh nhưng cung thì không phải như vậy.

Cạnh tranh hoàn hảo có nghĩa là mỗi một hãng hay một hộ gia đình đều nhận thức rằng lượng hàng hóa mà họ cung hoặc cầu chẳng ảnh hưởng đáng kể gì đến sản lượng chung của cả thị trường, điều này giả định hành động của họ không ảnh hưởng đến giá thị trường. Giả định này được đưa vào mô hình về sự lựa chọn của người tiêu dùng trong Chương 5. Đường ngân sách của mỗi người tiêu dùng được xây dựng với mức giá cho trước của mỗi hàng hóa và không bị ảnh hưởng bởi số lượng hàng hóa mà họ lựa chọn. Thay đổi trong điều kiện thị trường, áp dụng cho tất cả các hãng và khách hàng, làm thay đổi giá cân bằng và vì vậy, làm thay đổi lượng cầu cá nhân, nhưng mỗi khách hàng bỏ qua bất kỳ phản hồi nào từ hành động của họ đến giá thị trường.

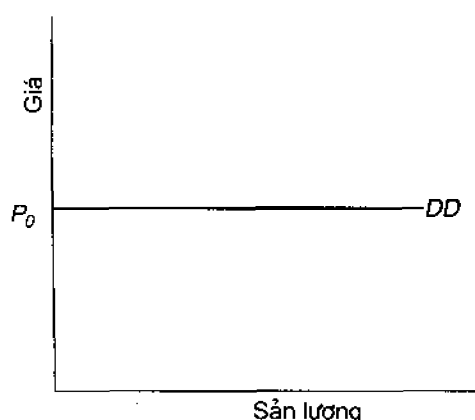
Nội dung về cạnh tranh mà chúng ta mở rộng cho các hãng khác với cách hiểu thông thường. Ford và VW đang cạnh tranh rất quyết liệt trên thị trường ôtô châu Âu nhưng một nhà kinh tế không gọi họ là cạnh tranh hoàn hảo. Mỗi hãng có thị phần rất lớn nên mỗi sự thay đổi trong sản lượng của họ ảnh hưởng đến giá thị trường. VW và Ford mỗi hãng đều quan tâm đến điều này trong việc quyết định sẽ cung bao nhiêu. Họ không phải là người chấp nhận giá. Chỉ trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, mỗi hãng có thể ra quyết định với việc xem giá độc lập với quyết định của chính bản thân họ.

8.1 Cạnh tranh hoàn hảo

Nếu hành động của cá nhân hãng không ảnh hưởng đến giá, một ngành cạnh tranh hoàn hảo phải có nhiều người mua và người bán. Mỗi hãng trong ngành này gặp phải đường cầu nằm ngang như Hình 8.1. Bất kể hãng bán bao nhiêu sản phẩm, hãng đều bán ở mức giá thị trường. Nếu hãng bán giá cao hơn P_0, hãng sẽ không bán được sản phẩm nào: người mua sẽ chuyển sang mua của hãng khác với sản phẩm giống như sản phẩm của hãng. Bởi vì, hãng có thể bán bao nhiêu sản phẩm tùy thích ở mức giá P_0, hãng sẽ không bán ở mức giá thấp hơn P_0. Đường cầu của cá nhân hãng là DD.

Đường cầu nằm ngang với mức giá không đổi, là đặc điểm nổi bật của một hãng cạnh tranh hoàn hảo. Để xác định đường cầu mà một hãng phải đối mặt, ngành phải có 4 đặc điểm. Thứ nhất, ngành phải có vô số hãng, sản lượng của mỗi hãng chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong sản lượng chung của cả ngành. Thứ hai, sản phẩm phải được tiêu chuẩn hóa (giống nhau). Ngay cả khi trong ngành ôtô có nhiều hãng thì cũng không phải là ngành cạnh tranh. Ford Mondeo không phải là thay thế hoàn hảo cho Vauxhall Vectra. Nếu các hàng hóa khó thay thế hoàn hảo cho nhau thì càng dễ hiểu khi xem Ford là hãng riêng cung cấp Mondeo và Vauxhall là hãng riêng cung cấp Vectra. Mỗi một nhà sản xuất không còn là nhỏ bé đối với thị trường tương ứng và không thể hành động như người chấp nhận giá. Trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo, tất cả các hãng phải cung cấp sản phẩm giống nhau với cùng một mức giá.

Hình 8.1 Đường cầu của hãng cạnh tranh



Một hãng cạnh tranh có thể bán bao nhiêu sản phẩm mà hãng muốn ở mức giá thị trường P_0. Đường cầu của nó là DD nằm ngang ở mức giá này.

Ngay cả khi các hãng sản xuất các sản phẩm giống hệt nhau, mỗi hãng cũng vẫn có khả năng ảnh hưởng chút ít đến giá của sản phẩm nếu người mua không có thông tin hoàn hảo về chất lượng hoặc đặc điểm của sản phẩm. Để loại bỏ trường hợp này khỏi thị trường cạnh tranh, cần phải giả sử rằng người mua có thông tin hoàn hảo về sản phẩm mà họ mua. Họ biết sản phẩm của tất cả các hãng khác nhau trong ngành là giống hệt nhau.

Tại sao tất cả các hãng trong ngành lại không làm cái việc mà OPEC đã làm trong năm 1973 - 1974, hạn chế sản lượng, tăng giá sản phẩm bằng việc vận động lên theo đường cầu thị trường?

Đặc điểm quan trọng thứ tư của ngành cạnh tranh hoàn hảo là sự tự do gia nhập và rút lui. Ngay cả khi các hãng trong ngành có thể tập hợp nhau để hạn chế sản lượng và tăng giá thị trường, thì hậu quả là làm tăng số lượng các hãng mới gia nhập ngành, điều này lại làm tăng cung và kéo giá thị trường giảm xuống.

Ngược lại, như chúng ta sẽ thấy, khi các hãng trong ngành cạnh tranh bị lỗ, một vài hãng đóng cửa và điều này làm giảm số lượng hãng trong ngành, dẫn đến cung giảm và giá lại tăng lên, các hãng còn lại tiếp tục kinh doanh.

Tóm lại, mỗi hãng trong ngành cạnh tranh đối mặt với đường cầu nằm ngang tại mức giá thị trường. Để xác định chính xác các điều kiện về cầu mà một hãng phải đối mặt, ngành phải: (1) có nhiều hãng và không ai có khả năng ảnh hưởng đến ngành; (2) sản phẩm giống hệt nhau, vì vậy người mua sẽ chuyển từ người bán này sang người bán khác nếu giá giữa những người bán là khác nhau; (3) khách hàng có thông tin hoàn hảo về chất lượng sản phẩm, vì vậy người mua có thể biết rằng sản phẩm của các hãng khác nhau là giống nhau; (4) tự do gia nhập và rút lui.

8.2 Quyết định sản lượng của một hãng cạnh tranh hoàn hảo

Chương 7 phát triển một lý thuyết chung về cung. Để xác định mức sản lượng tối ưu, các hãng tuân theo nguyên tắc MR = MC. Sau đó hãng sử dụng điều kiện trung bình để xem giá mà sản lượng được bán có bù đắp được chi phí trung bình không.

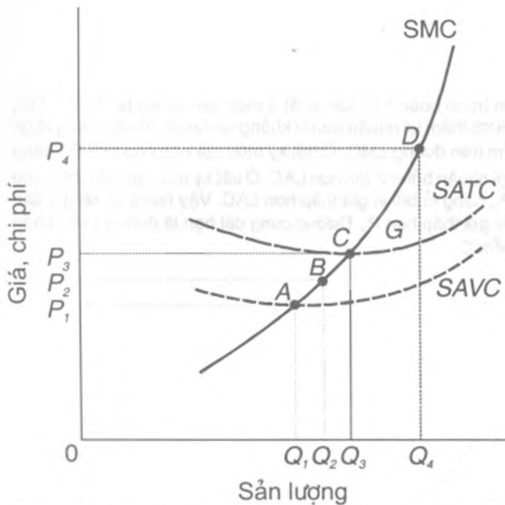
Lý thuyết chung này vẫn phải đúng đối với trường hợp đặc biệt là các hãng cạnh tranh hoàn hảo. Điểm đặc biệt của cạnh tranh hoàn hảo là mối quan hệ giữa giá và doanh thu cận biên. Một hãng cạnh tranh đối mặt với đường cầu nằm ngang. Sản xuất và bán thêm đơn vị sản lượng không làm giảm giá các sản phẩm được bán. Doanh thu tăng thêm từ việc bán thêm một đơn vị sản phẩm chính bằng giá của một đơn vị đó. Vậy doanh thu cận biên của hãng cạnh tranh hoàn hảo chính bằng giá sản phẩm.

$$MR = P \qquad (1)$$

Đường cung ngắn hạn của một hãng

Hình 8.2 minh họa các đường chi phí ngắn hạn - chi phí cận biên SMC, tổng chi phí trung bình SATC và chi phí biến đổi trung bình SAVC - ở Chương 7. Hãng nào cũng sẽ

Hình 8.2 Quyết định sản lượng ngắn hạn của một hãng cạnh tranh hoàn hảo



Hãng cạnh tranh hoàn hảo sản xuất ở mức sản lượng mà giá bằng chi phí cận biên, hãng thu được lợi nhuận bằng việc sản xuất một ít sản lượng hơn là không sản xuất. Đường cung ngắn hạn của hãng là đường SMC phần nằm phía trên điểm A, điểm đóng cửa của hãng vì dưới điểm đó hãng không thể bù đắp chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn.

lựa chọn mức sản lượng tại đó doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Phương trình (1) có nghĩa là một hãng cạnh tranh hoàn hảo sẽ chọn mức sản lượng tại đó:

$$SMC = MR = P \quad (2)$$

Giả sử hãng gặp phải đường cầu nằm ngang tại mức giá P_4 trong Hình 8.2. Từ phương trình (2) hãng chọn mức sản lượng Q_4 ở điểm D, với P = MC.

Tiếp theo, hãng sẽ xem liệu trong ngắn hạn hãng có nên đóng cửa không. Hãng sẽ đóng cửa nếu giá P_4 không bù đắp được chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn ở mức sản lượng này. Trong Hình 8.2 P_4 lớn hơn SAVC ở sản lượng Q_4. Hãng sẽ cung sản lượng Q_4 và thu được lợi nhuận. Điểm D nằm phía trên điểm G, tổng chi phí trung bình ngắn hạn (bao gồm cả chi phí quản lý) để làm ra sản lượng Q_4. Vậy lợi nhuận là diện tích hình chữ nhật bằng DG (lợi nhuận đơn vị sản phẩm) nhân với OQ_4 (số lượng sản phẩm sản xuất).

Đường cung ngắn hạn là đường SMC phần nằm phía trên điểm A với A là giao điểm của SMC cắt điểm thấp nhất của đường SAVC.

Giá P_1 là **mức giá đóng cửa**, dưới mức giá này hãng không sản xuất.

Trong ngắn hạn, hãng sẽ cung sản lượng ở bất kỳ mức giá nào lớn hơn P_1. Ở mức giá P_2, hãng sản xuất tại Q_2, mức sản lượng có giá bằng chi phí cận biên. Bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_1 thì thấp hơn điểm thấp nhất của SAVC. Hãng không thể tìm mức sản lượng tại đó giá bù đắp được SAVC. Giữa điểm A và C hãng lỗ trong ngắn hạn nhưng vẫn bù đắp được một phần chi phí cố định. Ở bất kỳ mức giá nào trên P_3, ở đó SMC đi qua điểm thấp nhất của đường SATC, hãng thu được lợi nhuận trong ngắn hạn.

Lưu ý rằng lợi nhuận kinh tế bao gồm cả chi phí cơ hội của người chủ, nằm trong SAVC và SATC.

Đường cung dài hạn của một hãng

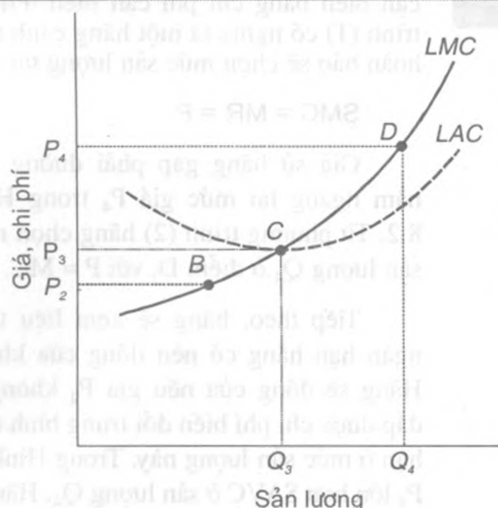
Đường cung dài hạn của một hãng là đường LMC phần nằm phía trên đường LAC.

Khi lợi nhuận kinh tế bằng 0, có nghĩa là hãng thu được **lợi nhuận bình thường** (normal profit). Lợi nhuận tính toán chỉ đủ bù đắp chi phí cơ hội về thời gian và tiền của người chủ.

Hình 8.3 minh họa các đường chi phí trung bình và chi phí cận biên trong dài hạn. Đường LMC thoải hơn so với SMC, vì trong dài hạn hãng có thể điều chỉnh tất cả các yếu tố đầu vào.

Khi giá là P_4, hãng chọn mức sản lượng là Q_4 ở điểm D, sau đó xem có nên đóng cửa ở mức sản lượng này không. Trong dài hạn, đóng cửa đồng nghĩa với việc rời bỏ ngành. Hãng sẽ rời bỏ ngành nếu giá không bù đắp được LAC ở mức sản lượng tối ưu. Ở mức giá P_2 sản lượng tối ưu là tại điểm B trong Hình 8.3, nhưng hãng lỗ và trong dài hạn nên rời khỏi ngành. Ở bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_3, hãng nên rời khỏi ngành. Ở P_3, hãng sản xuất Q_3 và hòa vốn sau khi trả hết các chi phí kinh tế. Hãng thu được lợi nhuận kinh tế bằng 0.

Hình 8.3 Quyết định sản lượng trong dài hạn của hãng cạnh tranh hoàn hảo



Hãng cạnh tranh hoàn hảo sản xuất ở mức sản lượng tại đó P = MC, hãng thu được thêm lợi nhuận hơn là không sản xuất. Vì vậy, hãng chọn những điểm trên đường LMC. Ở bất kỳ mức giá nào cao hơn P_3, hãng thu được lợi nhuận bởi vì P lớn hơn LAC. Ở bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_3, ví dụ P_2, hãng lỗ bởi vì giá thấp hơn LAC. Vậy hãng sẽ không sản xuất ở mức giá thấp hơn P_3. Đường cung dài hạn là đường LMC phần cao hơn điểm C.

Gia nhập và rút lui

Gia nhập là khi các hãng mới tham gia vào một ngành. **Rút lui** là khi các hãng đang ở trong ngành rời bỏ ngành.

Giá P_3 tương ứng với điểm thấp nhất của đường LAC là giá gia nhập hoặc rút lui. Hãng chỉ thu được lợi nhuận thông thường. Không còn động cơ cho việc gia nhập hay rút lui khỏi ngành. Yếu tố khiến cho hãng vẫn còn ở lại ngành là họ còn kiếm được tương đương với chi phí cơ hội. Bất kỳ mức giá nào thấp hơn P_3 sẽ khiến cho hãng rời bỏ ngành trong dài hạn. P_3 chính là mức giá tối thiểu để các hãng ở lại ngành.

Chúng ta cũng có thể phân tích Hình 8.3 cho việc ra quyết định của một hãng tiềm năng sắp gia nhập ngành. Các đường chi phí khi đó chính là các chi phí sau gia nhập. P_3 là mức giá mà các hãng tiềm năng bắt đầu bị hấp dẫn để gia nhập vào ngành. Bất kỳ mức giá nào cao hơn P_3 đều tạo ra mức lợi nhuận lớn hơn lợi nhuận thông thường và khuyến khích các hãng mới gia nhập ngành.

Hộp 8-1 Bùng nổ TV màn hình phẳng

LG Philips, nhà sản xuất màn hình phẳng lớn nhất trên thế giới sẽ đầu tư 25 tỷ tỷ won (21 tỷ $) trong vòng 10 năm tới để khai thác hết sự bùng nổ trong cầu màn hình tivi phẳng.

Nguồn: Reuters, 18 March 2004.

Thị trường về màn hình tivi phẳng đang bùng nổ, với sản lượng là 10 triệu chiếc/năm và mức tăng trưởng hàng năm là 100%. Chiến lược của LG Philips là tăng cung với chi phí thấp hơn. Ý tưởng rất đơn giản: Khai thác tính kinh tế của quy mô trong việc sản xuất những tấm kính LCD lớn hơn dùng để tạo ra màn hình tivi. Tivi màn hình phẳng phổ biến sẽ là loại trên 42 inches.

LG Philips không phải là hãng duy nhất nhằm khai thác tính kinh tế của quy mô trong sản xuất TV màn hình phẳng lớn: Samsung cũng đã đầu tư 18 tỷ $ cho việc sản xuất sản phẩm tương tự như của LG.

Quyết định cung của một hãng cạnh tranh

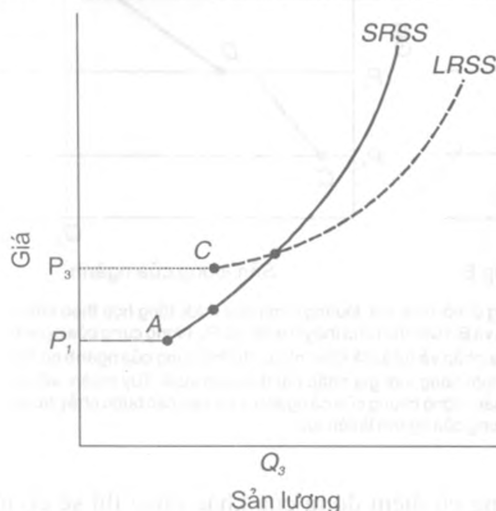
Hình 8.4 tóm tắt những phân tích trước về quyết định cung của một hãng cạnh tranh hoàn hảo. Với mỗi mức chi phí cố định, có một đường chi phí cận biên ngắn hạn SMC và đường cung ngắn hạn SRSS. Đường cung dài hạn LRSS thoải hơn đường SRSS, bởi vì khi thêm các yếu tố đầu vào trong dài hạn làm cho đường LMC thoải hơn đường SMC. Đường SRSS bắt đầu ở mức giá đóng cửa thấp hơn, bởi vì trong ngắn hạn một hãng sẽ

Bảng 8.1 Quyết định cung của một hãng cạnh tranh hoàn hảo

Điều kiện cận biên	Điều kiện trung bình	
	Ngắn hạn	Dài hạn
Sản xuất sản lượng tại P = MC	Nếu P < SAVC đóng cửa tạm thời	Nếu P < LAC rời bỏ ngành

sản xuất nếu nó bù đắp được toàn bộ chi phí biến đổi trung bình. Trong dài hạn, tất cả các chi phí đều đã biến đổi và phải được bù đắp hết nếu hãng tiếp tục ở lại ngành. Trong cả hai trường hợp, đường cung của một hãng cạnh tranh là đường chi phí cận biên phần nằm phía trên điểm đóng cửa. Bảng 8.1 đưa ra nguyên tắc này.

Hình 8.4 Đường cung ngắn hạn và dài hạn của hãng cạnh tranh hoàn hảo



Được vẽ lại từ Hình 8.2 và 8.3, đường cung ngắn hạn là đường SMC phần nằm phía trên điểm A và đường cung dài hạn LRSS là đường LMC phần nằm trên điểm C. P_1 là mức giá đóng cửa trong ngắn hạn và P_3 là mức giá gia nhập và rút lui trong dài hạn. Nếu hãng bắt đầu gặp khó khăn do chi phí cố định, hãng sẽ chọn điểm thấp nhất trên đường LAC và C sẽ là điểm nằm trên đường SRSS.

8.3 Đường cung của ngành

Một ngành cạnh tranh gồm nhiều hãng. Trong ngắn hạn, có 2 yếu tố cố định: Số lượng các yếu tố đầu vào do mỗi hãng sử dụng và số lượng hãng trong ngành. Trong dài hạn, mỗi hãng có thể thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào và số lượng hãng cũng có thể thay đổi thông qua việc gia nhập thêm hay rời bỏ ngành.

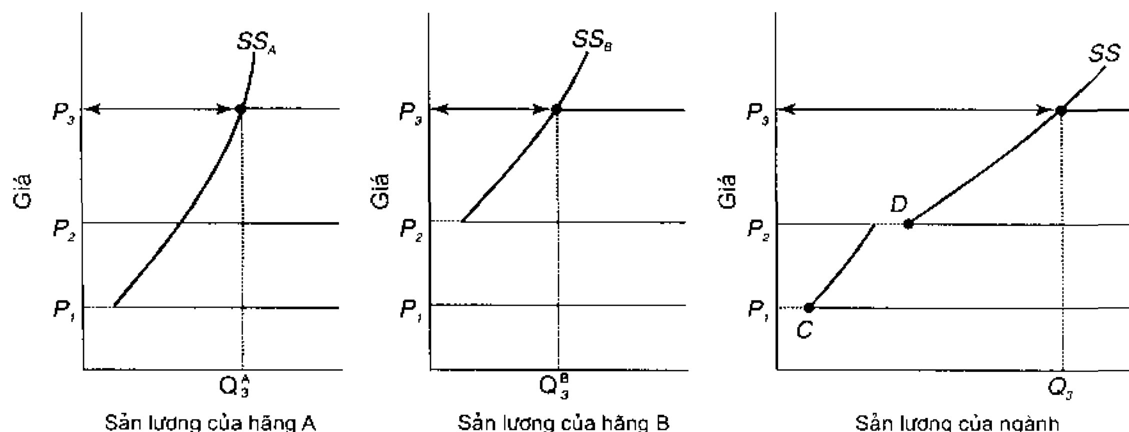
Đường cung ngắn hạn của ngành

Trong Hình 8.5 để có đường cung của ngành ta cộng theo chiều ngang các đường cung của các hãng. Ở mỗi mức giá, chúng ta cộng lượng cung của mỗi hãng thì được tổng lượng cung ở mức giá đó.

Trong ngắn hạn, số lượng hãng trong ngành là cho trước. Giả sử có 2 hãng A và B. Đường cung ngắn hạn của mỗi hãng là đường SMC phần nằm trên mức giá đóng cửa của hãng. Trong Hình 8.5, hãng A có mức giá đóng cửa thấp hơn hãng B. Hãng A có đường SAVC thấp hơn. Có lẽ hãng A có vị trí hay công nghệ sản xuất tốt hơn. Đường cung của mỗi hãng là nằm ngang ở mức giá đóng cửa. Ở một mức giá thấp hơn mức giá này, hãng sẽ không cung nữa.

Ở mỗi mức giá, mức cung của ngành Q là tổng của Q^A, cung của hãng A và Q^B, cung của hãng B. Vậy, nếu ở mức giá P_3, $Q_3 = Q^A{}_3 + Q^B{}_3$. Đường cung của ngành là tổng theo chiều ngang của các đường cung riêng biệt. Đường cung của ngành bị gián đoạn ở mức giá P_2. Giữa mức giá P_1 và P_2, chỉ mỗi hãng A có chi phí thấp hơn là sản xuất. Ở mức giá P_2, hãng B cũng bắt đầu sản xuất.

Hình 8.5 Đường cung của ngành



Đường cung SS của ngành là tổng hợp lượng cung của tất cả các hãng ở mỗi mức giá. Đường cung này được tổng hợp theo chiều ngang sản lượng của mỗi hãng trong ngành. Với ngành chỉ có 2 hãng A và B, hình trên cho thấy ở mức giá P_3, lượng cung của ngành $Q_3 = Q^A{}_3 + A^B{}_3$. Bởi vì các hãng có các mức giá đóng cửa hay mức giá gia nhập và rút lui là khác nhau, đường cung của ngành có thể có những điểm gãy ở những điểm như C và D, đó là những điểm mà một hãng mới gia nhập bắt đầu sản xuất. Tuy nhiên, với số lượng hãng là nhiều mà mỗi hãng lại không ảnh hưởng đáng kể gì đến sản lượng chung của cả ngành, cho nên các bước nhảy trong đường cung của ngành là quá nhỏ và chúng ta có thể xem như đường cung của ngành là liên tục.

Khi ngành có nhiều hãng, mỗi hãng có điểm đóng cửa khác nhau thì sẽ có nhiều phần gián đoạn nhỏ trên đường cung của ngành. Bởi vì, mỗi hãng trong ngành cạnh tranh không ảnh hưởng đáng kể đến tổng sản lượng của cả ngành, cho nên đường cung của ngành là tương đối liên tục.

So sánh đường cung ngắn hạn và dài hạn của ngành

Hình 8.5 cũng có thể được sử dụng để xây dựng đường cung dài hạn của ngành. Với mỗi hãng, đường cung riêng của hãng là đường LMC phần nằm trên giá gia nhập và rút lui. Không giống trong ngắn hạn, số lượng hãng trong ngành là thay đổi. Các hãng trong ngành có thể rời bỏ ngành và các hãng mới có thể gia nhập ngành. Thay bằng việc ở mỗi mức giá, chúng ta cộng theo chiều ngang lượng cung của các hãng đang ở trong ngành, thì chúng ta phải cộng theo chiều ngang lượng cung của tất cả các hãng đang ở trong ngành và có lẽ là cả lượng cung của các hãng tiềm năng sắp gia nhập ngành.

Ở mức giá thấp hơn P_2 trong Hình 8.5, trong dài hạn, hãng B không ở trong ngành. Ở mức giá cao hơn P_2, hãng B lại vẫn ở trong ngành. Khi giá thị trường tăng lên, tổng cung dài hạn của ngành cũng tăng lên không chỉ do các hãng trong ngành tăng cung mà còn do có thêm nhiều hãng mới gia nhập ngành.

Ngược lại, ở các mức giá thấp, các hãng có chi phí cao sẽ bị lỗ và rời bỏ ngành. Gia nhập hay rút lui trong dài hạn tương tự như đóng cửa trong ngắn hạn. Trong dài hạn, việc gia nhập hay rút lui sẽ ảnh hưởng đến số lượng hãng đang cung sản lượng cho ngành; mà để có đường cung của ngành, chúng ta phải cộng theo chiều ngang sản lượng của các hãng này. Trong ngắn hạn, số lượng hãng trong ngành là cố định nhưng một số hãng thì đang sản xuất trong khi có một số hãng đang đóng cửa tạm thời. Lúc này, đường

cung của ngành lại là tổng theo chiều ngang của tất cả các hãng đang sản xuất ở mức giá hiện hành trên thị trường.

Đường cung dài hạn thoải hơn đường cung ngắn hạn. Mỗi hãng có thể thay đổi các yếu tố đầu vào của nó một cách hợp lý hơn và có đường cung thoải hơn. Hơn nữa, mức giá cao hơn sẽ thu hút thêm nhiều hãng gia nhập ngành. Sản lượng của ngành sẽ tăng lên nhiều hơn sản lượng tăng thêm của các hãng đang ở trong ngành.

Ngược lại, nếu giá giảm, đường cung ngắn hạn của các hãng sẽ dịch chuyển xuống dưới. Nếu hãng có thể bù đắp chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn, có lẽ hãng sẽ giảm sản lượng. Trong dài hạn, mỗi hãng sẽ giảm sản lượng nhiều hơn bởi vì tất cả các yếu tố đầu vào bây giờ có thể thay đổi. Hơn nữa, một vài hãng không bù đắp được chi phí trung bình dài hạn sẽ rời bỏ ngành. Giá giảm làm sản lượng của ngành trong dài hạn giảm nhiều hơn trong ngắn hạn.

Hãng cận biên trong một ngành là hãng chỉ đủ hòa vốn.

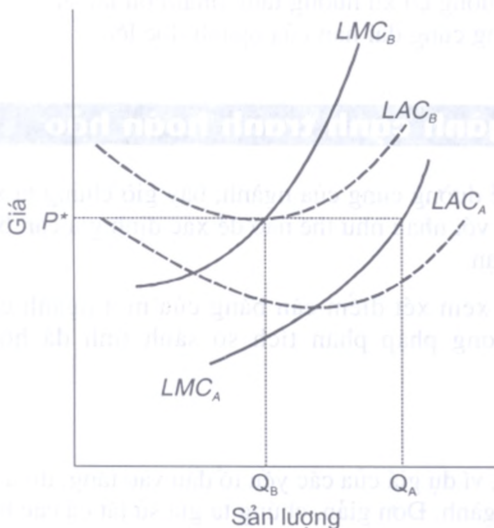
Hãng cận biên

Giả sử trong một ngành có nhiều hãng, các hãng sản xuất sản phẩm giống nhau và bán ở cùng một mức giá nhưng có các đường chi phí khác nhau chút ít. Hình 8.6 minh họa các đường chi phí cho hãng A có chi phí thấp và hãng B có chi phí cao. Một số hãng có chi phí lớn hơn A nhưng nhỏ hơn B, một số khác có chi phí lớn hơn B.

Dài hạn là khoảng thời gian mà việc điều chỉnh các yếu tố đầu vào và số lượng các hãng đã hoàn thành. Không còn có sự gia nhập mới hay rút lui khỏi ngành nữa. Giả sử trong Hình 8.6, giá trong dài hạn là P*. Hãng A sản xuất tại Q_A và thu được lợi nhuận, bởi vì P* lớn hơn LAC ở mức sản lượng Q_A. Các hãng có chi phí cao hơn hãng A không đáng kể sẽ thu được ít lợi nhuận hơn. Hãng B là hãng cuối cùng có thể tồn tại trong ngành.

Tất cả các hãng có chi phí cao hơn B không thể cạnh tranh với các hãng khác trong ngành ở P*. Nếu một hãng tiềm năng có điểm thấp nhất của đường LAC cao hơn P* một ít, nó là hãng cận biên chờ đợi để gia nhập vào ngành. Nếu bất kỳ một yếu tố nào làm cho P* tăng lên một ít, hãng cận biên này có thể gia nhập ngành.

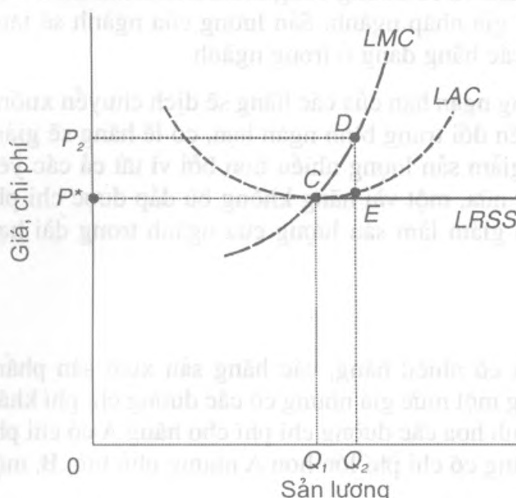
Hình 8.6 Hãng cận biên trong một ngành



Giả sử các hãng có các đường chi phí khác nhau. Hãng A có mức chi phí thấp nhất ngành, có đường chi phí trung bình dài hạn LAC_A và đường chi phí cận biên dài hạn LMC_A. Hãng B có mức chi phí cao hơn là LAC_B và LMC_B. Các hãng khác có chi phí ở giữa 2 hãng này. Ở mức giá P*, hãng A sản xuất Q_A và thu được lợi nhuận. Hãng B sản xuất ở Q_B và hòa vốn. Hãng B là hãng cận biên, tức là nhà sản xuất có chi phí cao nhất có thể tồn tại trong ngành.

Một đường cung dài hạn nằm ngang của ngành

Hình 8.7 Đường cung dài hạn nằm ngang của ngành



Khi tất cả các hãng trong ngành và các hãng tiềm năng đều có các đường chi phí giống nhau, sản lượng của ngành vẫn có thể tăng lên không cần một mức giá cao hơn P* Lúc này, đường cung dài hạn của ngành là đường nằm ngang LRSS ở mức giá P*. Sản lượng của ngành có thể tăng lên mãi do số lượng các hãng sản xuất tại Q_1 tăng lên.

Nếu mỗi hãng có đường LMC tăng thì đường cung dài hạn của hãng cũng tăng. Đường cung của ngành hơi thoải hơn. Giá cao hơn không những tạo động lực cho các hãng đang ở trong ngành sản xuất nhiều hơn mà còn làm cho các hãng mới gia nhập ngành. Trong trường hợp đặc biệt thì đường cung dài hạn của ngành có xu hướng nằm ngang nếu tất cả các hãng trong ngành và các hãng tiềm năng có các đường chi phí giống hệt nhau (Hình 8.7). Dưới mức giá P*, không hãng nào muốn cung sản lượng. Các hãng chấp nhận P* và mỗi hãng sản xuất Q_1.

Ở mức giá P_2 lớn hơn P*, mỗi hãng sản xuất Q_2 và thu được siêu lợi nhuận. Điểm D nằm trên điểm E. Bởi vì, các hãng tiềm năng có các đường chi phí như nhau, cho nên các hãng mới ồ ạt gia nhập ngành. Đường cung của ngành nằm ngang ở mức giá dài hạn P*. Các hãng đang ở trong ngành không cần thiết phải dịch chuyển đường cung riêng của họ lên trên. Sản lượng ngành tăng lên chỉ do các hãng mới gia nhập ngành. Hình 8.7 chỉ ra đường cung dài hạn của ngành LRSS nằm ngang ở mức giá P*.

Có 2 lý do tại sao một đường cung dài hạn tăng của ngành khó có thể là một đường nằm ngang giống như đường cung của một ngành cạnh tranh hoàn hảo. Thứ nhất, tất cả các hãng trong ngành và các hãng tiềm năng khó mà có các đường chi phí giống nhau. Thứ hai, kể cả trong trường hợp các hãng có chi phí giống nhau, chúng ta có thể vẽ các đường chi phí với công nghệ và giá các yếu tố đầu vào cho trước. Mặc dù mỗi hãng nhỏ không ảnh hưởng đến giá của sản phẩm trên thị trường cũng như giá của các yếu tố đầu vào, sự mở rộng sản lượng của tất cả các hãng có thể làm tăng giá của các yếu tố đầu vào. Vì vậy, giá của sản phẩm trên thị trường có xu hướng tăng nhằm bù lại sự tăng lên của giá yếu tố đầu vào. Nói chung, đường cung dài hạn của ngành dốc lên.

8.4 So sánh tĩnh trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo

Trong cân bằng ngắn hạn, giá làm cân bằng lượng cầu và lượng cung của tất cả các hãng đang ở trong ngành khi mỗi hãng đang hoạt động ở một điểm nằm trên đường cung ngắn hạn của hãng.

Chúng ta đã bàn luận về đường cung của ngành, bây giờ chúng ta xem xét cung và cầu kết hợp với nhau như thế nào để xác định giá cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn.

Chúng ta sẽ cùng xem xét điểm cân bằng của một ngành cạnh tranh và áp dụng phương pháp phân tích so sánh tĩnh đã học ở Chương 3.

Chi phí tăng

Bây giờ xem xét trường hợp chi phí tăng, ví dụ giá của các yếu tố đầu vào tăng, điều này ảnh hưởng đến tất cả các hãng ở trong ngành. Đơn giản, chúng ta giả sử tất cả các hãng có cùng mức chi phí và vì vậy, đường cung dài hạn của ngành là nằm ngang.

Trong cân bằng dài hạn, giá làm cân bằng lượng cầu và lượng cung của tất cả các hãng đang ở trong ngành khi mỗi hãng đang hoạt động ở một điểm nằm trên đường cung dài hạn của hãng và các hãng có thể tự do gia nhập hay rút lui khỏi ngành.

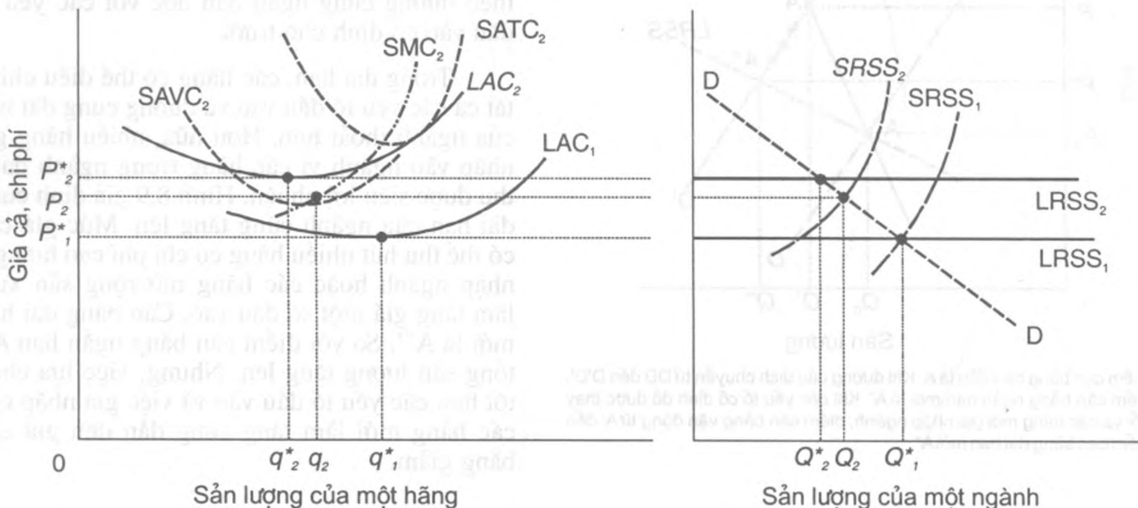
So sánh tĩnh xem xét trạng thái cân bằng sẽ thay đổi như thế nào khi đường cầu hoặc các đường chi phí dịch chuyển.

Hình 8.8 minh họa ngành cạnh tranh hoàn hảo gặp phải đường cầu dốc xuống DD. Ban đầu, đường cung dài hạn là $LRSS_1$. Thị trường cân bằng ở mức giá P^*_1 và Q^*_1. Đường cung ngắn hạn của ngành là $SRSS_1$. Thị trường đạt cân bằng ngắn hạn và dài hạn.

Hình bên trái chỉ ra mỗi hãng cung q^*_1 ở điểm thấp nhất của đường LAC_1. Đó cũng là điểm thấp nhất trên đường SATC và vì vậy cũng nằm trên đường SMC, mặc dù vị trí ban đầu của 2 đường này không được vẽ trên Hình 8.8. N_1 là số lượng hãng trong ngành cung ở mức sản lượng q^*_1. Vậy, tổng sản lượng là $Q^*_1 = N_1 q^*_1$.

Khi giá của các yếu tố đầu vào tăng lên, chi phí của tất cả các hãng đều tăng. LAC_2 là đường chi phí trung bình dài hạn mới của một hãng. Trong ngắn hạn, một hãng vẫn còn một số yếu tố đầu vào cố định. $SATC_2$ và $SAVC_2$ là các đường tổng chi phí trung bình và chi phí biến đổi trung bình. Chi phí cận biên ngắn hạn SMC_2 đi qua 2 điểm thấp nhất của 2 đường này. Đường SMC_2 phần nằm trên điểm thấp nhất của $SAVC_2$ là đường cung ngắn hạn của hãng. Trong ngắn hạn, số lượng hãng trong ngành là không đổi.

Hình 8.8 Chi phí tăng trong một ngành cạnh tranh



Tại cân bằng dài hạn ban đầu của ngành, ngành sản xuất Q^*_1 ở giá P^*_1. Mỗi hãng sản xuất q^*_1 ở điểm thấp nhất trên LAC_1. Đường cung dài hạn $LRSS_1$ là nằm ngang ở giá P^*_1. Trong ngắn hạn, khi chi phí tăng lên, hãng vẫn có các yếu tố sản xuất cố định và số lượng hãng không đổi. Mỗi hãng sản xuất q_2 ở mức giá cân bằng ngắn hạn $P_2 = SMC_2$. Tất cả các hãng sản xuất Q_2. Bởi vì các hãng lỗ, một vài hãng rời bỏ ngành. Đường cung dài hạn mới của ngành là $LRSS_2$ nằm ngang ở P^*_2, điểm thấp nhất của đường chi phí trung bình dài hạn mới của mỗi hãng LAC_2. Mỗi hãng bây giờ sản xuất q^*_2. Sản lượng của ngành là Q^*_2.

Cộng theo chiều ngang đường cung của N_1 hãng, chúng ta có đường cung ngắn hạn mới của ngành $SRSS_2$. Cân bằng mới trong ngắn hạn là ở mức giá P_2, là giao điểm của $SRSS_2$ cắt đường cầu. Mỗi hãng sản xuất q_2 theo nguyên tắc $P_2 = SMC_2$. Tổng sản lượng là $Q_2 = N_1 q_2$. Các hãng chỉ bù đắp được chi phí biến đổi, không bù đắp được chi phí cố định. Các hãng bị lỗ.

Theo thời gian, hãng thay đổi các yếu tố đầu vào cố định và một vài hãng rời khỏi ngành. Cân bằng dài hạn là tại P^*_2 bởi vì đường cung dài hạn mới của ngành $LRSS_2$ là nằm ngang ở mức giá P^*_2. Mỗi hãng chỉ bù đắp được chi phí trung bình dài hạn tối thiểu và cung q^*_2. Số lượng hãng bây giờ là N_2, vậy $Q^*_2 = N_2 q^*_2$.

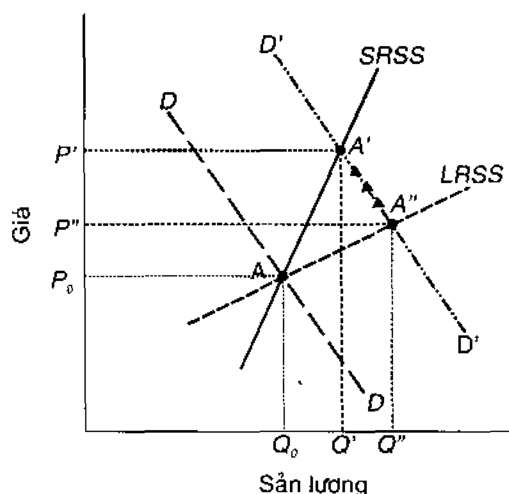
Hình 8.8 minh họa 2 điểm về sự thay đổi của cân bằng dài hạn. Thứ nhất, giá các yếu tố đầu vào tăng làm cho người tiêu dùng phải chịu mức giá cao hơn. Điểm cân bằng dài hạn của hãng cận biên (ở đây là tất cả các hãng, bởi vì chúng có chi phí giống nhau) chính là điểm hòa vốn, vì vậy không còn động cơ cho việc gia nhập hay rút lui nữa. Vậy, giá tăng vẫn bù đắp được sự tăng lên của chi phí trung bình tối thiểu.

Thứ hai, bởi vì giá tăng làm giảm lượng cầu, dẫn đến sản lượng của ngành giảm xuống.

Đường cầu thị trường dịch chuyển

Hình 8.9 minh họa ảnh hưởng khi đường cầu dịch chuyển lên trên từ DD đến D'D'. Điều này ảnh hưởng đến sản lượng của ngành. Bạn hãy minh họa điều gì xảy ra với mỗi hãng bằng hình vẽ của mình như chúng ta đã làm trong Hình 8.8.

Hình 8.9 Đường cầu dịch chuyển trong một ngành cạnh tranh



Điểm cân bằng ban đầu là A. Khi đường cầu dịch chuyển từ DD đến D'D', điểm cân bằng ngắn hạn mới là A'. Khi các yếu tố cố định đó được thay đổi và các hãng mới gia nhập ngành, điểm cân bằng vận động từ A' đến điểm cân bằng dài hạn mới A".

Điểm cân bằng dài hạn ban đầu của ngành là A. Trong ngắn hạn, mỗi hãng có các yếu tố đầu vào cố định và số lượng hãng trong ngành là không thay đổi. Cộng theo chiều ngang các đường cung ngắn hạn của các hãng ta có đường cung ngắn hạn của ngành SRSS. Điểm cân bằng ngắn hạn mới của ngành là A'. Khi cầu tăng, giá tăng lên làm cho các hãng vận động lên trên dọc theo đường cung ngắn hạn dốc với các yếu tố đầu vào cố định cho trước.

Trong dài hạn, các hãng có thể điều chỉnh tất cả các yếu tố đầu vào và đường cung dài hạn của ngành thoải hơn. Hơn nữa, nhiều hãng gia nhập vào ngành vì các hãng trong ngành đang thu được siêu lợi nhuận. Hình 8.9 giả định cung dài hạn của ngành cũng tăng lên. Mức giá cao có thể thu hút nhiều hãng có chi phí cao hơn gia nhập ngành hoặc các hãng mở rộng sản xuất làm tăng giá một số đầu vào. Cân bằng dài hạn mới là A''. So với điểm cân bằng ngắn hạn A', tổng sản lượng tăng lên. Nhưng, việc lựa chọn tốt hơn các yếu tố đầu vào và việc gia nhập của các hãng mới làm tăng cung dẫn đến giá cân bằng giảm.

8.5 Cạnh tranh toàn cầu

Sự thay đổi ở thị trường trong nước thường phản ảnh các sự kiện ở thị trường nước ngoài. Giá cá ở Tây Âu trong những năm 1990 giảm sau khi các nhà cung cấp từ Liên Xô cũ tham gia vào nền kinh tế thế giới. Giá len ở EU tăng khi hạn hán ở Úc ảnh hưởng đến người nông dân ở đây. Các thị trường cạnh tranh ở các nước khác nhau được liên kết với nhau thông qua thương mại quốc tế.

Khi chi phí vận chuyển thấp, giá hàng hóa trong một nước không chênh nhiều lắm so với các nước khác. Trong trường hợp đặc biệt, thì đã có "Quy tắc một giá". Nếu không có trở ngại gì và không có chi phí vận chuyển, giá của một số hàng hóa là như nhau ở tất cả các nơi trên thế giới. Những người bán sẽ bán trên thị trường với mức giá cao nhất còn người mua sẽ mua trên thị trường với mức giá thấp nhất. Trao đổi làm cho hai mức giá này bằng nhau.

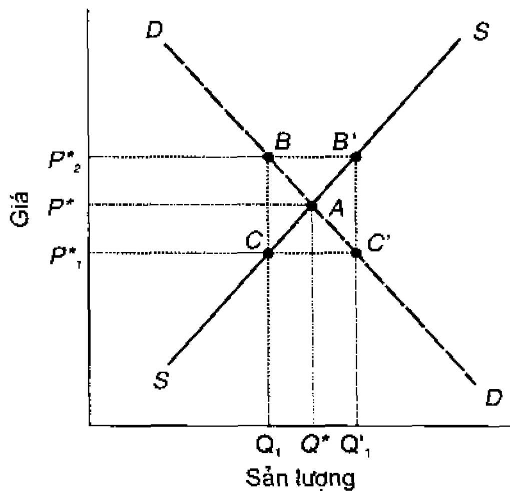
Trong thực tế, chi phí vận chuyển và các hàng rào thương mại, ví dụ thuế nhập khẩu làm cho giá của một số loại hàng hóa khác nhau ở các thị trường khác nhau. Tuy nhiên, trừ phi chi phí vận chuyển quá đắt và hàng rào thương mại vẫn còn, cạnh tranh quốc tế có nghĩa là giá của cùng loại hàng hóa ở các thị trường khác nhau nói chung là có xu hướng thay đổi giống nhau.

Bây giờ chúng ta sẽ minh họa cạnh tranh toàn cầu trong trường hợp không có chi phí vận chuyển và hàng rào thương mại. Người sản xuất và người tiêu dùng trên toàn thế giới là một phần trong một thị trường thống nhất.

Cân bằng trên thị trường nội địa

Hình 8.10 minh họa đường cung nội địa SS và đường cầu nội địa DD của một hàng hóa. Ban đầu, có lẽ do nước này đánh thuế nhập khẩu quá cao cho nên không có thương mại quốc tế. Điểm cân bằng trên thị trường nội địa là A, với mức giá P* và lượng Q*.

Hình 8.10 Cân bằng nội địa và giá quốc tế



SS và DD là đường cung và đường cầu nội địa của một loại hàng hóa khi tham gia thị trường thế giới. Khi không có thương mại quốc tế, điểm cân bằng của thị trường trong nước là A. Khi giá cân bằng của thị trường thế giới là P*, cân bằng vẫn xảy ra tại A. Khi giá cân bằng thế giới là P^*_1, các nhà sản xuất nội địa cung Q_1 và lượng cầu nội địa là Q'_1. Dư cầu (khoảng cách giữa C và C') được đáp ứng bằng nhập khẩu. Ngược lại, khi giá thế giới là P^*_2, các nhà sản xuất trong nước cung Q'_1, lượng cầu trong nước là Q_1 và dư cung (khoảng cách giữa B và B') được giải quyết bằng xuất khẩu.

Sau đó, thuế nhập khẩu bị bãi bỏ. Bây giờ có một đường cung thế giới được xác định bằng cách cộng đường cung của mỗi nước và một đường cầu thế giới. Hai đường này cắt nhau xác định mức giá cho hàng hóa này. Giả sử thị trường nội địa là quá nhỏ so với thị trường thế giới và không có ảnh hưởng gì đến giá của hàng hóa này. Một trong 3 trường hợp sau có thể xảy ra. Hình 8.10 minh họa cả 3 trường hợp này. Thứ nhất, nếu giá thế giới là P*, giá này cũng là giá cân bằng của thị trường nội địa, điểm A vẫn là điểm cân bằng trên thị trường nội địa. Luật một giá có hiệu lực. Không có động cơ để thực hiện thương mại quốc tế. Cung nội địa bằng cầu nội địa. Nhập khẩu và xuất khẩu bằng 0.

Thứ hai, nếu giá thế giới là P^*_1, thấp hơn mức giá nội địa, người tiêu dùng trong nước từ chối trả nhiều hơn mức giá P^*_1. Người sản xuất trong nước không thể nào bán được nhiều hơn mức giá P^*_1. Vì vậy, họ sẽ cung tại Q_1. Người tiêu dùng cầu tại Q'_1, và lượng nhập khẩu là $(Q'_1 - Q_1)$, bằng độ dài CC'.

Thứ ba, nếu mức giá thế giới là P^*_2, người tiêu dùng trong nước sẽ mua tại Q_1 nhưng người sản xuất lại cung tại Q'_1. Lượng xuất khẩu ra nước ngoài là $(Q'_1 - Q_1)$, chính bằng khoảng cách giữa B và B'.

Sự thay đổi của thị trường thế giới ảnh hưởng thị trường nội địa

Giá thế giới tăng lên sẽ ảnh hưởng đến thị trường nội địa, như minh họa trên Hình 8.10. Giá dầu trên thế giới là P^*_1. Các công ty dầu của Anh cung Q_1 nhưng lượng cầu là Q'_1, vậy lượng dầu nhập khẩu là $(Q'_1 - Q_1)$. Bây giờ OPEC hạn chế sản lượng dầu và giá dầu trên thế giới tăng lên. Điều này gây ra 2 ảnh hưởng. Thứ nhất, nó làm giảm lượng cầu về dầu ở Anh. Thứ hai, những người sản xuất dầu ở Anh có thể đặt mức giá cao hơn và vận động dọc theo đường cung đến một mức sản lượng cao hơn.

Bởi vì, lượng cầu nội địa giảm nhưng lượng cung nội địa tăng, làm cho nhập khẩu dầu giảm. Nếu giá thế giới tăng đủ lớn, Anh sẽ trở thành nhà xuất khẩu ròng.

Những đề cập về thương mại quốc tế nhắc chúng ta rằng cách định nghĩa thị trường hoặc ngành trong nước có thể rộng hơn nhiều so với cách định nghĩa nền kinh tế nội địa. Khi chi phí vận chuyển là thấp và hàng rào thương mại là không đáng kể, chúng ta tham gia vào thị trường thế giới và cần tìm kiếm những yếu tố ảnh hưởng đến giá cân bằng của một loại hàng hóa.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

8.6 Độc quyền thuần túy: trường hợp đối lập với cạnh tranh hoàn hảo

Không cần phải lo lắng về ảnh hưởng của một hãng cạnh tranh hoàn hảo đến sản lượng của ngành cũng như giá bán sản phẩm trên thị trường. Hãng có thể bán bao nhiêu sản phẩm mà hãng muốn ở mức giá thị trường. Tiếp theo, chúng ta đề cập đến một tình huống thị trường đối lập - thị trường độc quyền thuần túy.

Nhà độc quyền là người bán duy nhất và tiềm năng đối với sản phẩm của ngành.

Hãng và ngành là một. Một hãng trong nước không thể là độc quyền nếu sản phẩm tương tự được bán trên thị trường thế giới. Ví dụ, Consignia (trước đây là bưu điện) cung cấp tem của nước Anh và độc quyền về loại sản phẩm này. Airbus chỉ là nhà sản xuất máy bay lớn ở châu Âu nhưng không phải là độc quyền bởi vì nó phải đối mặt với cạnh tranh của Boeing ở tất cả các thị trường trên thế giới. Một hãng cung cấp duy nhất có lẽ còn đối mặt với sự cạnh tranh vô hình từ các đối thủ tiềm năng. Nếu vậy, nó đã không phải là độc quyền.

Hộp 8-2 Telecoms pact chấm dứt độc quyền

Trước năm 1997, nhiều thị trường nội địa của một số nước trong lĩnh vực bưu chính viễn thông có những quy định rất chặt chẽ. Lần xuất bản trước của cuốn sách này đã lấy ví dụ độc quyền là công ty điện thoại quốc gia. Anh và Mỹ đã thảo lại vài lần những quy định về bưu chính viễn thông nhưng từ năm 1997, khi mở rộng sang 68 nước thì quy định này càng ngày càng mở rộng hơn. Liên minh châu Âu cam kết đến năm 2003, hoàn thành công cuộc tự do hóa những hoạt động viễn thông cơ bản, bao gồm mạng lưới vệ tinh và điện thoại di động. Tổ chức Thương mại Thế giới dự đoán sản lượng trên thế giới trong lĩnh vực này sẽ tăng 4%.

Bảng sau khẳng định các nhà độc quyền quốc gia đã mất đi sự độc quyền do sự cạnh tranh toàn cầu. Chi phí (tính bằng pence) của một cuộc gọi đường dài 3 phút đã giảm xuống một cách đáng kể trong giai đoạn 1995 - 1999. Ví dụ này minh họa 2 điểm. Thứ nhất, nhiều nhà độc quyền là kết quả của chính sách của chính phủ quy định chỉ có một nhà cung cấp trong lĩnh vực này, những chính sách đó có thể thay đổi. Thứ hai, cần phải luôn luôn quan tâm đến quy mô của hãng trong mối quan hệ với các thị trường có liên quan. Khi sự đột phá về kỹ thuật trong công nghệ viễn thông đã làm cho thị trường có liên quan càng ngày càng rộng lớn - vệ tinh không còn bị bó buộc trong lãnh thổ một quốc gia nữa - các công ty điện thoại quốc gia phải chơi trên một sân chơi rộng lớn hơn. Sớm hay muộn thì các nhà hoạch định chính sách phải nhận thức được thực tế đó.

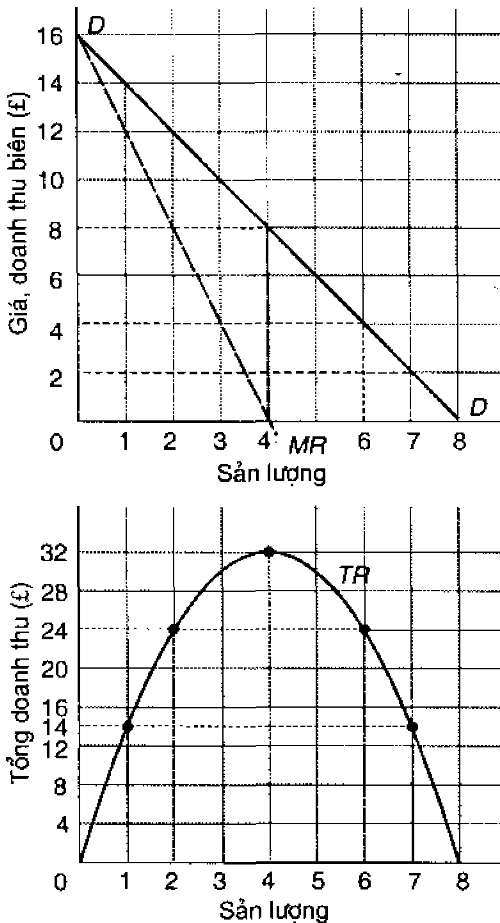
	Pháp	Đức	Ý	Bồ Đào Nha	Tây Ban Nha	Anh
1995	25	35	48	56	48	14
1999	18	11	24	25	38	12

Trước hết, chúng ta nghiên cứu quyết định của một hãng độc quyền tối đa hóa lợi nhuận mà hãng này không phải đối mặt với sự gia nhập mới hay các đối thủ nước ngoài.

Một vài hãng độc quyền là doanh nghiệp nhà nước và không nhất thiết phải hoạt động vì mục đích lợi nhuận cá nhân. Tuy nhiên, trong 2 thập kỷ qua, nhiều nước đã "tư nhân hóa" các hãng độc quyền quốc doanh. Phần còn lại của chương sẽ đề cập đến hành vi của cả các hãng độc quyền tư nhân hiện có và các hãng độc quyền quốc doanh sau khi được tư nhân hóa.

8.7 Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của một hãng độc quyền

Hình 8.11 Cầu, tổng doanh thu và doanh thu cận biên



Tổng doanh thu (TR) bằng giá nhân với sản lượng. Từ đường cầu DD, chúng ta có thể vẽ được đường TR ở mỗi mức sản lượng. TR lớn nhất là 32£, ở mức sản lượng bằng 4 và bán với mức giá 8£/đơn vị. Doanh thu cận biên (MR) chỉ ra TR thay đổi như thế nào khi sản lượng tăng lên một lượng nhỏ. MR nằm dưới đường cầu DD. Từ mức giá của từng đơn vị bán thêm, chúng ta phải trừ đi phần mất của doanh thu từ những đơn vị hiện có khi giá giảm. Phần mất này càng lớn nếu số lượng hàng hiện có càng nhiều và cầu càng ít co giãn. Đường MR càng nằm xa phía dưới đường cầu DD nếu sản lượng càng lớn và cầu càng ít co giãn. Từ mức sản lượng bằng 4, MR là âm và bán thêm đơn vị hàng hóa làm cho TR giảm.

Để tối đa hóa lợi nhuận bất kỳ một hãng nào cũng chọn mức sản lượng tại đó doanh thu cận biên MR bằng chi phí cận biên MC (SMC trong ngắn hạn và LMC trong dài hạn). Sau đó hãng sẽ xem xét liệu có đủ bù đắp chi phí trung bình (SAVC trong ngắn hạn và LAC trong dài hạn).

Điểm đặc biệt của một hãng cạnh tranh là P = MR. Bán thêm một đơn vị sản lượng không làm giảm giá và cũng không làm giảm doanh thu thu được so với các đơn vị trước đó. Phần thay đổi trong tổng doanh thu cũng chính là giá bán thêm một đơn vị hàng hóa.

Ngược lại, đường cầu mà một hãng độc quyền phải đối mặt cũng chính là đường cầu của ngành và dốc xuống. Vì vậy, khi bán thêm một đơn vị sản phẩm, MR nhỏ hơn giá. Hãng độc quyền biết rằng sản lượng có thêm sẽ làm giảm doanh thu từ các đơn vị chưa bán. Để bán được nhiều hơn, phải giảm giá của tất cả các đơn vị hàng hóa.

Với một đường cầu dốc xuống, Hình 8.11 cho thấy giá, doanh thu cận biên và tổng doanh thu có quan hệ với nhau như thế nào. Cầu càng ít co giãn thì giá giảm nhiều hơn khi bán thêm một đơn vị hàng hóa, làm giảm doanh thu từ những đơn vị hàng hóa hiện có. Ở bất kỳ mức sản lượng nào, MR càng nằm thấp hơn đường cầu nếu cầu càng ít co giãn. Cũng vậy, số lượng hàng hóa hiện có càng nhiều, thì giá giảm khi bán thêm một đơn vị hàng hóa càng làm cho doanh thu giảm nhiều. Với một đường cầu cho trước, MR giảm càng nhiều so với giá thì có nghĩa là sản lượng bán được càng nhiều.

Từ một mức sản lượng nhất định (4 trong Hình 8.11), phần doanh thu mất đi vượt quá phần doanh thu thu thêm từ đơn vị hàng hóa bán thêm. Doanh thu cận biên là âm. Bán thêm hàng hóa chỉ làm cho tổng doanh thu giảm.

Nếu xét về khía cạnh chi phí, chỉ với một người sản xuất, các đường chi phí của một hãng đã học trong Chương 8 được đưa vào đây. Độc quyền có các đường chi phí thông thường như chi phí trung bình, cận biên, ngắn hạn và dài hạn. Đơn giản, chúng ta chỉ đề cập đến các đường chi phí dài hạn.

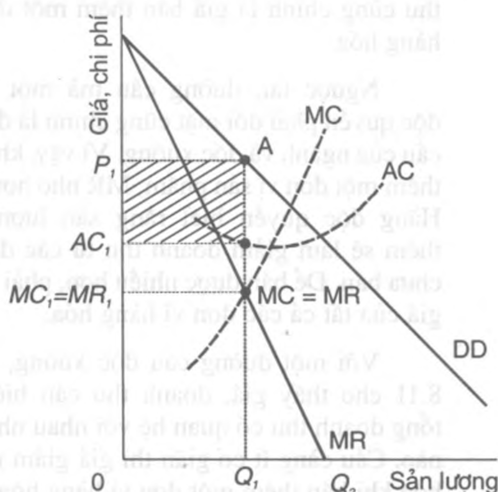
Bảng 8.2 Độc quyền tối đa hóa lợi nhuận

	Điều kiện cận biên			Điều kiện trung bình			
				Ngắn hạn		Dài hạn	
	MR > MC	MR = MC	MR < MC	P > SAVC	P < SAVC	P > LAC	P < LAC
Sản lượng	Tăng	Tối ưu	Giảm	Sản xuất	Đóng cửa	Ở lại	Rời bỏ

Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận

Khi MR = MC tương ứng với mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận. Sau đó, hãng độc quyền sẽ xem xét liệu ở mức sản lượng này, giá (doanh thu trung bình) có bù đắp được chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn và tổng chi phí trung bình dài hạn không. Nếu không, hãng độc quyền nên đóng cửa trong ngắn hạn và rời bỏ ngành trong dài hạn. Bảng 8.2 tóm tắt những quyết định về sản lượng của hãng.

Hình 8.12 Điểm cân bằng của độc quyền: MC = MR



Áp dụng điều kiện cận biên, hãng độc quyền tối đa hóa lợi nhuận sản xuất ở mức sản lượng Q_1 tương ứng với MR = MC. Sau đó, hãng sẽ kiểm tra xem giá có bù đắp được chi phí trung bình không. Trong hình vẽ, Q_1 có thể bán ở giá P_1, cao hơn AC_1. Lợi nhuận độc quyền là diện tích hình gạch chéo $(P_1 - AC_1)Q_1$.

Hình 8.12 minh họa đường chi phí trung bình AC với dạng phổ biến hình chữ U. Đường chi phí cận biên MC đi qua điểm thấp nhất của đường AC. Đường doanh thu cận biên MR nằm dưới đường cầu DD dốc xuống. Cho MR = MC, hãng chọn mức sản lượng Q_1. Để xác định mức giá tại mức sản lượng này, chúng ta dựa vào đường cầu DD. Độc quyền bán sản lượng Q_1 tại mức giá P_1. Lợi nhuận đơn vị là $(P_1 - AC_1)$ và tổng lợi nhuận là hình gạch chéo $(P_1 - AC_1)Q_1$.

Trong dài hạn, hãng độc quyền thu được siêu lợi nhuận hay còn gọi là lợi nhuận độc quyền. Không giống như ngành cạnh tranh, siêu lợi nhuận của nhà độc quyền không bị mất do có nhiều hãng gia nhập và giá giảm xuống. Độc quyền không lo lắng về sự gia nhập tiềm năng. Khi không có sự gia nhập, chúng ta sẽ loại bỏ cơ chế này do đó siêu lợi nhuận không còn nữa trong dài hạn.

Đặt giá

Hãng cạnh tranh là một người chấp nhận giá, hãng độc quyền đặt giá cho sản phẩm và gọi là người đặt giá. Khi quyết định sản xuất ở Q_1, hãng độc quyền đặt giá tại P_1 vì biết rằng ở mức giá này người tiêu dùng cầu Q_1.

Độ co giãn và doanh thu cận biên

Khi co giãn của cầu nằm giữa 0 và -1, cầu là không co giãn và sản lượng tăng làm tổng doanh thu giảm. Doanh thu cận biên âm. Nghĩa là phần trăm giảm của giá lớn hơn phần

trăm tăng trong lượng cầu. Tất cả các mức sản lượng ở phía bên phải Q_2 đều có MR âm. Đường cầu là không co giãn ở những mức sản lượng lớn hơn Q_2. Ở những mức sản lượng thấp hơn Q_2, đường cầu là co giãn. Mức sản lượng cao hơn dẫn đến tổng doanh thu cao hơn. Doanh thu cận biên là dương.

Độc quyền quyết định sản lượng theo MR = MC. MC phải dương, cho nên MR cũng dương. Mức sản lượng được lựa chọn nằm bên trái Q_2. Một nhà độc quyền không bao giờ sản xuất ở phần không co giãn của đường cầu.

Giá, chi phí cận biên và sức mạnh độc quyền

Phần chênh lệch giữa giá và chi phí cận biên đo lường **sức mạnh độc quyền.**

Ở bất kỳ mức sản lượng nào, giá lớn hơn doanh thu cận biên vì đường cầu là dốc xuống. Vì vậy, khi đặt MR = MC nhà độc quyền đặt một mức giá lớn hơn chi phí cận biên. Ngược lại, một hãng cạnh tranh luôn đặt giá bằng chi phí cận biên, bởi vì giá luôn bằng doanh thu cận biên của hãng. Một hãng cạnh tranh không thể tăng giá lớn hơn chi phí cận biên và không có sức mạnh độc quyền. Đường cầu của hãng độc quyền càng ít co giãn, thì doanh thu cận biên càng thấp hơn nhiều so với giá, giá càng chênh lệch nhiều so với chi phí cận biên, hãng càng có sức mạnh độc quyền lớn.

So sánh tĩnh đối với một hãng độc quyền

Hình 8.12 cũng được sử dụng để phân tích sự thay đổi trong chi phí hoặc cầu. Giả sử chi phí tăng làm dịch chuyển đường MC và AC lên trên. Đường MC cao hơn sẽ cắt đường MR ở mức sản lượng thấp hơn. Nếu hãng độc quyền có thể bán số lượng sản phẩm này ở mức giá đủ bù đắp chi phí trung bình, ảnh hưởng của chi phí tăng là làm sản lượng giảm. Bởi vì đường cầu là dốc xuống, sản lượng thấp hơn đồng nghĩa với giá cân bằng sẽ cao hơn.

Tương tự, với các đường chi phí như Hình 8.12, giả sử đường cầu và đường doanh thu cận biên dịch chuyển lên trên ra bên ngoài. MR bây giờ cắt MC ở mức sản lượng cao hơn. Vậy khi cầu tăng sẽ làm sản lượng của hãng độc quyền tăng.

8.8 Giá, sản lượng trong độc quyền và cạnh tranh

Bây giờ chúng ta so sánh ngành cạnh tranh hoàn hảo với ngành độc quyền. So sánh này cần điều kiện là cả 2 ngành đều có đường cầu và đường chi phí như nhau. Vậy một ngành có thể thay đổi như thế nào nếu đầu tiên nó có cấu trúc là ngành cạnh tranh sau đó lại là một ngành độc quyền.

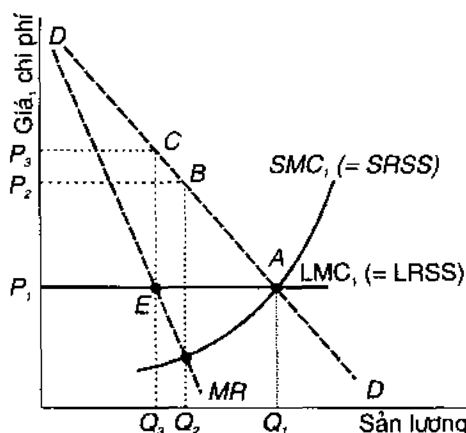
Chương 9 giải thích tại sao một số ngành là cạnh tranh trong khi một số ngành khác là độc quyền. Nếu lý thuyết này đúng, một ngành có thể vừa là cạnh tranh vừa là độc quyền không? Chỉ trong vài trường hợp đặc biệt.

So sánh một ngành cạnh tranh với một ngành độc quyền nhiều nhà máy

Bây giờ đề cập đến một ngành cạnh tranh mà tất cả các hãng trong ngành và các hãng gia nhập tiềm năng đều có các đường chi phí giống nhau. Trong Hình 8.13, LRSS là đường cung dài hạn nằm ngang của ngành cạnh tranh. Ngành đối mặt với đường cầu DD, có điểm cân bằng dài hạn là A với mức giá P_1 và sản lượng Q_1. LRSS nằm ngang tại mức giá P_1, điểm thấp nhất trên đường LAC của mỗi hãng. Bất kỳ một mức giá nào khác cũng sẽ dẫn đến sự gia nhập mới hay rút lui khỏi ngành. LRSS cũng là đường chi phí cận biên dài hạn của ngành LMC_1 do việc mở rộng sản lượng từ các hãng mới gia nhập ngành.

Mỗi hãng sản xuất ở điểm thấp nhất của đường LAC và hòa vốn. Đường chi phí cận biên cắt điểm thấp nhất của đường chi phí trung bình. Vì vậy, mỗi hãng sẽ nằm trên đường SMC và LMC của chính hãng. SRSS, đường cung ngắn hạn của ngành, được xác định bằng cách cộng theo chiều ngang đường SMC của tất cả các hãng. Đây cũng là đường chi phí cận biên ngắn hạn của ngành SMC_1 do việc mở rộng sản lượng của các hãng đang ở trong ngành với một số yếu tố đầu vào cố định tạm thời. Bởi vì SRSS cắt đường cầu tại P_1, ngành đạt cân bằng cả trong ngắn hạn và dài hạn.

Hình 8.13 Hãng độc quyền sản xuất ít hơn, đặt giá cao hơn



Điểm cân bằng dài hạn trong một ngành cạnh tranh xảy ra tại A. Tổng sản lượng là Q_1 và giá là P_1. Một ngành độc quyền lại đặt MR = SMC_1, hạn chế sản lượng ở Q_2 và tăng giá đến P_2. Trong dài hạn, độc quyền đặt MR = LMC_1, giảm sản lượng đến Q_3 và tăng giá đến P_3. Không có sự gia nhập mới cạnh tranh làm mất siêu lợi nhuận P_3CEP_1 bằng việc tăng sản lượng của ngành.

Bắt đầu từ vị trí này, ngành cạnh tranh trở thành một ngành độc quyền. Ngành độc quyền chia làm nhiều nhà máy (hãng) nhưng quyết định sản lượng và giá là tập trung. Một thời gian, hãng độc quyền vẫn duy trì nhiều nhà máy như trong ngành cạnh tranh. Bởi vì, hãng và ngành bây giờ là một, SMC_1 vẫn là đường chi phí cận biên ngắn hạn của hãng độc quyền được cộng theo chiều ngang đường chi phí cận biên của tất cả các nhà máy[1]. Tuy nhiên, hãng độc quyền biết rằng tổng sản lượng cao hơn sẽ kéo giá xuống thấp hơn.

Trong ngắn hạn, hãng độc quyền đặt SMC_1 = MR, đạt điểm cân bằng là B. Sản lượng là Q_2 và giá là P_2. So với điểm cân bằng cạnh tranh tại A, độc quyền đặt giá cao hơn và cung sản lượng ít hơn.

Trong dài hạn, hãng độc quyền có thể thiết lập thêm một số nhà máy mới hay đóng cửa một số nhà máy hiện tại. Dù lỗ hay thu lợi nhuận ngắn hạn tại B (chúng ta cần vẽ đường SATC để xác định điều này), hãng độc quyền trong dài hạn sẽ rời khỏi ngành hoặc loại bỏ một số nhà máy hiện tại.

Hãng độc quyền cắt bớt sản lượng để đẩy giá lên. Trong dài hạn, hãng phải cho mỗi nhà máy hoạt động ở điểm thấp nhất trên đường LAC. Cần phải đóng cửa một số nhà máy để giảm sản lượng. Trong dài hạn, độc quyền đặt LMC_1 = MR và đạt điểm cân bằng C. Giá tăng đến P_3 và sản lượng giảm đến Q_3. Lợi nhuận dài hạn chính là phần diện tích hình P_3CEP_1, bởi vì P_1 vẫn là chi phí trung bình dài hạn khi tất cả các nhà máy đang ở điểm thấp nhất của đường LAC của chính mỗi nhà máy.

Bởi vì MR nhỏ hơn giá, hãng độc quyền sản xuất ít hơn và đặt mức giá cao hơn ngành cạnh tranh. Tuy nhiên, trong ví dụ này có một sự ngăn chặn hợp pháp việc gia nhập của các đối thủ cạnh tranh, điều này làm cho hãng độc quyền thành công trong dài hạn. Nếu không, với các đường chi phí như nhau, các hãng khác sẽ thiết lập sự cạnh tranh, mở rộng sản lượng của ngành và cạnh tranh làm mất đi siêu lợi nhuận. Không có sự gia nhập mới chính là bản chất của độc quyền.

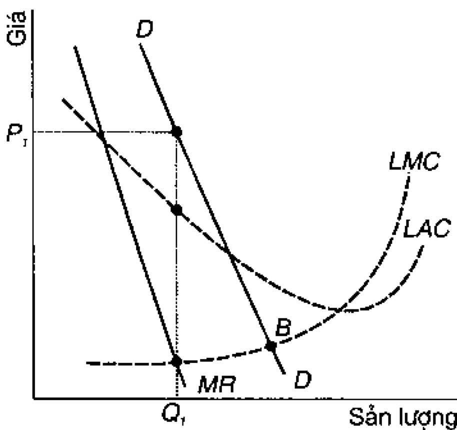
[1] Trong 1 ngành cạnh tranh, mỗi hãng đều cân bằng giữa giá và chi phí cận biên. Như vậy, các hãng sản xuất với cùng 1 mức chi phí cận biên. Chúng ta có thể tổng hợp theo chiều ngang (tại cùng 1 mức giá) để xây dựng đường SMC của ngành. Một nhà độc quyền nhiều nhà máy không cần thiết phải cân bằng MC giữa tất cả các nhà máy nhưng luôn nhận thấy việc làm như thế là có lợi. Nếu chi phí cận biên trong 2 nhà máy khác nhau, nhà độc quyền có thể sản xuất cùng mức sản lượng như cũ với chi phí thấp hơn bằng cách sản xuất thêm ở nhà máy có MC thấp và giảm sản xuất ở nhà máy có MC cao. Như vậy, SMC của nhà độc quyền ở các nhà máy vẫn bằng tổng theo chiều ngang của SMC của từng nhà máy, giống như trong ngành cạnh tranh.

So sánh một hãng độc quyền một nhà máy với một ngành cạnh tranh

Thay vì nghiên cứu một hãng độc quyền có được nhờ thâu tóm nhiều hãng cạnh tranh, chúng ta xem xét một hãng độc quyền đáp ứng toàn bộ cầu của ngành chỉ với một nhà máy. Đây là hình thức hợp lý nhất khi tính kinh tế của quy mô là rất lớn. Chi phí ban đầu để thiết lập mạng lưới điện thoại quốc gia là rất tốn kém. Nhưng một khi mạng lưới này đã được thiết lập thì chi phí kết nối khi có thêm người thuê bao là thấp.

Các hãng độc quyền hưởng lợi từ tính kinh tế của quy mô lớn - LAC luôn giảm xuống khi sản lượng tăng - được gọi là độc quyền tự nhiên. Tính kinh tế của quy mô lớn giải thích tại sao chỉ có duy nhất một hãng cung sản lượng và không lo sợ việc gia nhập của các hãng khác. Các hãng mới nhỏ hơn sẽ bị ngăn chặn do bị bất lợi vì chi phí.

Hình 8.14 Độc quyền tự nhiên với tính kinh tế của quy mô



Đường LAC luôn giảm xuống trong phạm vi sản lượng mà hãng độc quyền có thể bán. Tính kinh tế theo quy mô lớn so với quy mô thị trường. Hãng độc quyền sản xuất Q_1 tại mức giá P_1 và thu lợi nhuận. Nếu nó cố gắng hành động như một hãng cạnh tranh chấp nhận giá thì sẽ sản xuất tại B tương ứng với P = LMC và bị lỗ. Khi nhận thức ảnh hưởng của sản lượng đến giá bán hàng hóa, thì hãng độc quyền một nhà máy có thể làm tốt hơn nhiều. Ngành sẽ không thể ủng hộ quá nhiều hãng nhỏ. Mỗi hãng có chi phí trung bình cao ở những mức sản lượng thấp. Ngành không thể trở thành một ngành cạnh tranh.

Hình 8.14 minh họa một hãng độc quyền tự nhiên. Trong dài hạn, đường chi phí trung bình và chi phí cận biên của hãng là LAC và LMC. Với vị trí đường cầu như trong hình vẽ, đường LAC giảm xuống trong khoảng sản lượng hãng có thể bán. Hãng độc quyền này sản xuất tại LMC = MR, cung sản lượng Q_1 tại mức giá P_1. Ở mức sản lượng này, P lớn hơn LAC. Độc quyền thu được siêu lợi nhuận và rất thỏa mãn tiếp tục kinh doanh.

Không hợp lý khi so sánh điểm cân bằng của độc quyền tự nhiên với trường hợp hãng hành động như cạnh tranh hoàn hảo. Với tính kinh tế của quy mô, chỉ có duy nhất một hãng trong ngành. LAC là đường chi phí của mỗi hãng. Nếu có quá nhiều hãng nhỏ mà mỗi hãng sản xuất với tỷ lệ quá nhỏ trong tổng sản lượng thì chi phí trung bình sẽ rất lớn. Bằng việc mở rộng quy mô, hãng lớn có thể bán với giá rất rẻ và loại họ ra. Ngành này buộc chỉ có một hãng cung cấp sản phẩm. Độc quyền tự nhiên sẽ tối đa hóa lợi nhuận chỉ bằng việc cho rằng doanh thu cận biên không bằng giá.

8.9 Độc quyền không có đường cung

Một hãng cạnh tranh sẽ đặt giá bằng chi phí cận biên nếu hãng vẫn còn tiếp tục cung sản lượng. Nếu chúng ta biết đường chi phí cận biên thì chúng ta biết hãng sẽ cung bao nhiêu ở mỗi mức giá. Tổng hợp của các hãng, chúng ta cũng xác định được cả ngành sẽ cung bao nhiêu ở mỗi mức giá. Vậy, chúng ta có thể vẽ đường cung mà không cần biết thông tin về đường cầu. Sau đó, chúng ta phân tích cung và cầu gặp nhau như thế nào để xác định giá và lượng cân bằng.

Nhưng sản lượng của một hãng độc quyền lại bị ảnh hưởng của cả chi phí cận biên và doanh thu cận biên. Hình 8.15 minh họa một đường LMC cho trước. Hãng độc quyền sẽ sản xuất bao nhiêu ở mức giá P_1. Điều này phụ thuộc vào cầu và doanh thu cận biên.

Khi đường cầu là DD, doanh thu cận biên là MR, hãng sẽ sản xuất Q_1 ở mức giá P_1. Nếu đường cầu là D'D', doanh thu cận biên là MR', độc quyền sẽ sản xuất Q_2 nhưng vẫn bán ở mức giá P_1.

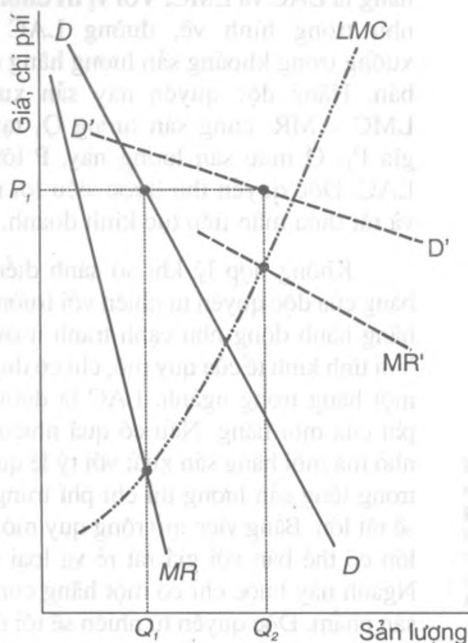
Hãng độc quyền không có đường cung vì phụ thuộc vào các điều kiện cầu. Hơn nữa nhà độc quyền đồng thời phải dựa vào cả cầu (doanh thu cận biên) và chi phí (chi phí cận biên) để quyết định sản xuất bao nhiêu và đặt mức giá nào.

Độc quyền phân biệt giá

Phân biệt giá nghĩa là đặt các mức giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau.

Từ trước đến bây giờ chúng ta vẫn giả định rằng tất cả khách hàng đều chịu cùng một mức giá. Không giống như một ngành cạnh tranh, khi mà cạnh tranh ngăn cản không cho hãng đặt mức giá cao hơn so với các đối thủ, nhà độc quyền có thể đặt các mức giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau.

Hình 8.15 Không có đường cung trong độc quyền



Với đường cầu DD và đường doanh thu cận biên tương ứng MR độc quyền sản xuất tại Q_1 và đặt giá P_1. Tuy nhiên, khi đối mặt với D'D' và MR', độc quyền sản xuất tại Q_2 nhưng vẫn đặt giá P_1. Vậy biết giá, không thể suy ra một lượng cung duy nhất nếu không biết đường cầu và đường doanh thu cận biên. Bởi vì, độc quyền biết sản lượng chịu ảnh hưởng của cả cầu và chi phí cận biên, nên cần quan tâm cả 2 khi xác định sản lượng.

Chúng ta đề cập đến một nhà độc quyền bay trong đường bay từ London đến Rome. Nó có các khách hàng là các nhà doanh nghiệp với đường cầu co giãn rất ít. Họ phải đi công tác liên tục bằng máy bay. Đường cầu và doanh thu cận biên của họ rất dốc. Hãng hàng không này cũng có những khách hàng du lịch với đường cầu cho nhóm khách hàng này là co giãn. Nếu chuyến bay tới Rome chi phí quá đắt thì họ sẽ đến thăm Athens chứ không đến Rome nữa. Nhóm khách hàng là khách du lịch này có đường cầu và đường doanh thu cận biên thoải hơn.

Nếu đường cầu càng ít co giãn thì đường doanh thu cận biên càng nằm cách xa đường cầu. Bán thêm đơn vị sản lượng đòi hỏi phải cắt giảm giá nhiều hơn và điều này ảnh hưởng đến doanh thu nhiều hơn. Bởi vì, độ co giãn của cầu xác định khoảng cách giữa doanh thu cận biên và giá, đặt cùng một mức giá cho những người mua khác nhau với những đường cầu co giãn khác nhau có nghĩa là doanh thu cận biên từ nhà doanh nghiệp cuối cùng sẽ ít hơn doanh thu cận biên từ nhà du lịch cuối cùng.

Bất kể số lượng hành khách là bao nhiêu, sẽ là sai lầm nếu hãng hàng không này đặt một mức giá chung cho cả 2 nhóm hành khách. Bởi vì, doanh thu cận biên từ nhà du lịch cuối cùng lớn hơn doanh thu cận biên từ nhà doanh nghiệp cuối cùng, hãng hàng không sẽ có thêm doanh thu, mà chi phí bổ sung không tăng lên nếu bớt đi một khách hàng là nhà doanh nghiệp và tăng thêm một khách hàng là nhà du lịch. Hãng cứ duy trì như vậy cho đến khi doanh thu cận biên từ hai nhóm khách hàng này bằng nhau.

Để làm được điều này, hãng hàng không phải đặt 2 mức giá khác nhau cho 2 nhóm khách hàng này. Bởi vì, cầu về khách hàng du lịch là co giãn, hãng đặt mức giá thấp hơn cho nhóm khách hàng này để tăng tổng doanh thu. Còn cầu về nhóm khách

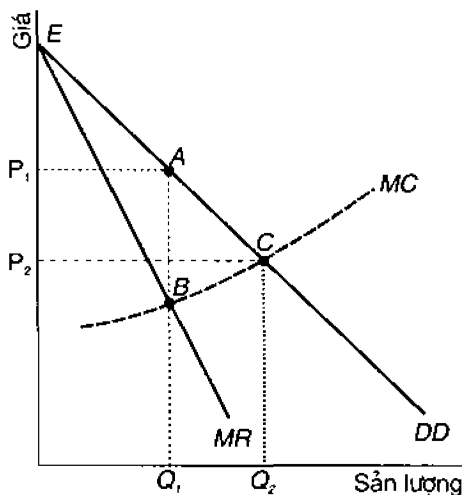
hàng doanh nghiệp là không co giãn nên hãng đặt mức giá cao hơn để tăng doanh thu từ nhóm khách hàng này.

Sản lượng tối đa hóa lợi nhuận phải đáp ứng được 2 điều kiện. Thứ nhất, nhóm khách hàng là nhà doanh nghiệp với cầu không co giãn sẽ phải trả cao hơn nhóm khách hàng du lịch với cầu co giãn sao cho doanh thu cận biên từ 2 nhóm khách hàng này là bằng nhau. Lúc đó, sẽ không còn động cơ cho việc thay đổi giá đối với 2 nhóm nữa. Thứ hai, mức giá và số lượng khách hàng của mỗi nhóm phải được xác định theo điều kiện chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên của mỗi nhóm khách hàng. Hãng độc quyền lúc này kinh doanh với quy mô có lợi nhất, cũng như với sự kết hợp có lợi nhất giữa hai nhóm khách hàng.

Khi nhà độc quyền đặt các mức giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau, chúng ta nói rằng nhà sản xuất phân biệt giá. Trong thực tế, có rất nhiều ví dụ về phân biệt giá. Công ty vận chuyển đường sắt sẽ đặt mức giá cao hơn cho những người đi làm hàng ngày vào giờ cao điểm so với những khách hàng đi vào giờ giữa trưa với đường cầu co giãn hơn.

Hầu hết các ví dụ về phân biệt giá liên quan đến lĩnh vực dịch vụ nhiều hơn là hàng hóa được tiêu dùng. Phân biệt giá đối với một hàng hóa được tiêu chuẩn hóa thì rất khó thực hiện. Những loại hàng hóa này được mua với giá thấp nhưng được bán lại cho những người khác sẵn sàng trả mức giá cao. Phân biệt giá chỉ có hiệu quả khi không có sự mua đi bán lại trên thị trường.

Hình 8.16 Phân biệt giá hoàn hảo



Nếu đặt cho tất cả các khách hàng cùng một mức giá nhà độc quyền sẽ sản xuất tại B, MC = MR. Nếu mỗi đơn vị sản lượng có thể bán với 1 mức giá khác, doanh thu từ các đơn vị sản lượng hiện tại không bị giảm do việc giảm giá bán cho đơn vị sản lượng khác. Đường cầu DD là đường doanh thu cận biên và nhà độc quyền phân biệt giá hoàn hảo sẽ sản xuất tại C. Sản lượng tăng và lợi nhuận cũng tăng. Bằng việc phân biệt giá nhà độc quyền thu được doanh thu tăng thêm EP,A do bán Q, nhưng cũng do gia tăng sản lượng lên trên mức này làm cho lợi nhuận tăng thêm phần ABC do mở rộng từ A sang C.

Phân biệt giá một lần nữa lại minh họa độc quyền không có đường cung. Hình 8.16 minh họa phân biệt giá hoàn hảo. Mỗi khách hàng trả các mức giá khác nhau cho cùng một loại sản phẩm.

Nếu hãng độc quyền đặt cho tất cả khách hàng cùng một mức giá, sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là Q_1 theo nguyên tắc MR = MC và mức giá là P_1.

Nếu hãng độc quyền có thể phân biệt giá hoàn hảo, đơn vị sản lượng đầu tiên bán với giá ở điểm E. Đơn vị đầu tiên được bán cho khách hàng sẵn sàng trả mức giá cao nhất, đơn vị tiếp theo bán cho khách hàng sẵn sàng trả mức giá cao thứ nhì,... Vận động xuống phía dưới dọc theo đường cầu DD chúng ta có thể xác định được từng mức giá cho từng đơn vị sản lượng được bán thêm. Khi giảm giá để bán thêm các đơn vị sản lượng, doanh thu của hãng không giảm xuống nữa. Vì vậy, khi phân biệt giá hoàn hảo, đường cầu chính là đường doanh thu cận biên. Doanh thu cận biên từ đơn vị sản lượng cuối cùng chính là giá bán của đơn vị đó.

Khi xem DD như là đường doanh thu cận biên, hãng độc quyền phân biệt giá hoàn hảo sản xuất ở điểm C tương ứng với doanh thu cận biên bằng chi phí cận biên. Có 2 điều sau xảy ra. Thứ nhất, nếu phân biệt giá hoàn hảo có thể xảy ra thì hãng sẽ thu thêm lợi nhuận. Nếu vận động từ mức giá chung ở điểm A đến giá phân biệt hoàn hảo ở điểm C, lợi nhuận tăng thêm của hãng chính là diện tích ABC. Đây chính là phần chênh lệch giữa doanh thu tăng thêm và chi phí tăng thêm khi sản lượng tăng.

Ngay cả ở mức sản lượng Q_1 hãng đã kiếm được nhiều lợi nhuận so với lợi nhuận ở mức giá chung. Hãng còn thu thêm được phần diện tích EP_1A bằng việc đặt các mức giá khác đối với các đơn vị sản lượng Q_1 đầu tiên so với mức giá P_1. Thực tế, một trong những cách chủ yếu mà các nhà tư vấn khuyên các hãng để tăng lợi nhuận là tìm các cách mới giúp hãng phân biệt giá hoàn hảo.

Thứ hai, phân biệt giá hoàn hảo có ảnh hưởng đến sự lựa chọn sản lượng của hãng hay không. Một mức giá chung tương ứng với sản lượng Q_1. Phân biệt giá hoàn hảo thì sản lượng là Q_2. Chính sách giá chung và phân biệt giá hoàn hảo dẫn đến sự lựa chọn sản lượng khác nhau, bởi vì chúng ảnh hưởng đến doanh thu cận biên của hãng độc quyền từ đường cầu đã cho.

8.10 Độc quyền và sự thay đổi công nghệ

Mục 8.8 so sánh một ngành độc quyền và ngành cạnh tranh hoàn hảo. Khi một sự so sánh như vậy có ý nghĩa thì chúng ta khám phá ra rằng: (1) một hãng độc quyền hạn chế sản lượng để đặt giá cao và (2) một hãng độc quyền có thể thu được lợi nhuận kinh tế mãi mãi.

Hộp 8-3 Kẻ trộm lọt lưới

Ngày hôm qua Tòa án thành phố Oslo tuyên bố rằng... không có ai bị phạt về việc tự phá hủy tài sản của chính bản thân mình.

Nguồn: The Guardian, 8 January 2003.

Thị trường DVD có giá trị với ước tính khoảng 20 tỷ $ ở Bắc Mỹ. Nhưng, DVD cũng giống CD ở chỗ việc vi phạm quyền tác giả hoặc copy đĩa là rất lớn. Giá của một cuốn phim Hollywood được ưa chuộng bán tại các cửa hàng đắt hơn rất rất nhiều so với giá copy lậu của cuốn phim đó. Để ngăn chặn việc in phim lậu, các nhà sản xuất phim đã đầu tư một hệ thống bảo vệ trên DVD, bao gồm các mật mã, các số của nhiều vùng nhằm ngăn chặn việc copy đĩa. Tất cả rất tuyệt vời và chủ yếu nhằm duy thu lợi nhuận. Hơn nữa, các xưởng sản xuất phim của Hollywood còn thất bại trong việc để những kẻ copy lậu này ngoài vòng pháp luật vì những người copy lại tài sản của chính họ thì không thể là bất hợp pháp.

Những phim và nhạc tự do thì việc copy lậu này trở thành vấn đề rất lớn. Nếu các nhà sản xuất thậm chí quyết định không cung cấp những sản phẩm này nữa thì tất cả mọi người đều thiệt hơn. Câu hỏi đặt ra cho xã hội là làm sao có được quyền bình đẳng. Với nhiều sự bảo vệ bằng phát minh sáng chế, quyền tác giả, hệ thống bảo vệ bằng số, các nhà sản xuất phim và nhạc đang thu được lợi nhuận kếch xù và chúng ta đang chịu mức giá quá cao cho phim và nhạc. Nhưng khi có ít sự bảo vệ, ngành này sẽ cạn kiệt.

Joseph Schumpeter (1883 - 1950) đã tranh cãi rằng sự so sánh này đã không đề cập đến ảnh hưởng của công nghệ làm giảm chi phí, điều này cho phép cắt giảm giá và mở rộng sản lượng. Một hãng độc quyền lớn với mức lợi nhuận ổn định có thể dễ dàng tài trợ những hoạt động nghiên cứu và phát triển cần thiết nhằm tiết kiệm chi phí. Quan trọng hơn, một hãng độc quyền có thể có thêm động lực để tiến hành nghiên cứu và phát triển.

Trong một ngành cạnh tranh, một hãng với công nghệ hiện đại chỉ có thể có cơ hội tạm thời để kiếm lợi nhuận cao để bù đắp chi phí nghiên cứu và phát triển. Nhưng sự bắt chước của các hãng đang ở trong ngành và mới gia nhập ngành cạnh tranh làm cho các hãng không thu được lợi nhuận nữa. Ngược lại, bằng việc dịch chuyển tất cả các đường chi phí xuống dưới, một hãng độc quyền thu được lợi nhuận cao mãi mãi. Schumpeter tranh cãi rằng 2 yếu tố - nhiều nguồn lực hơn cho nghiên cứu và phát triển, lợi nhuận cao hơn cho những dự án mạo hiểm thành công - làm cho hãng độc quyền đổi mới hơn ngành cạnh tranh. Với quan điểm nhìn xa trông rộng, các hãng độc quyền thích các đường chi phí thấp hơn. Kết quả, họ đặt mức giá thấp hơn, điều này làm tăng lượng cầu về hàng hóa của hãng độc quyền.

Lập luận này là có thật. Các hãng nhỏ thường rất ít hoạt động R & D. Rất nhiều các hãng lớn có cả bộ phận nghiên cứu chuyên nghiệp. Mặc dù vậy, lập luận của Schumperter là hơi cường điệu thực tế.

Các nền kinh tế hiện đại có một hệ thống bằng sáng chế. Các nhà phát minh thường có được sự bảo hộ hợp pháp về phát minh của mình tạm thời trong một khoảng thời gian nhất định. Bằng việc loại bỏ tạm thời sự gia nhập mới và sự bắt chước, các luật về phát minh sáng chế tăng các động cơ khuyến khích tiến hành R & D nhưng không khuyến khích thành lập độc quyền trong dài hạn. Trong giai đoạn bằng phát minh có hiệu lực, các hãng phát minh đặt mức giá cao và thu được lợi nhuận lớn. Thực tế, khi bằng sáng chế hết hiệu lực và gặp phải sự cạnh tranh từ các hãng khác dẫn đến sản lượng cao hơn và giá thấp hơn. Giá thực tế của các máy photocopy và máy vi tính giảm xuống đáng kể khi bằng phát minh của Xerox và IBM hết hiệu lực.

TÓM TẮT

- Trong một **ngành cạnh tranh**, mỗi người mua và người bán đều là người **chấp nhận giá** và hành động của mỗi cá nhân không ảnh hưởng đến giá thị trường. Cạnh tranh hoàn hảo là cấu trúc thị trường hợp lý nhất khi nhiều hãng sản xuất các sản phẩm tiêu chuẩn, với sự tự do gia nhập và rút lui, người mua dễ dàng thấy rằng sản phẩm của các hãng thực sự là giống nhau.
- Với một **hãng cạnh tranh**, giá bằng doanh thu cận biên. Sản lượng được xác định theo nguyên tắc P = MC. Đường cung của hãng là đường *SMC* phần nằm cao hơn *SAVC*. Ở mức giá thấp hơn, hãng tạm thời đóng cửa. Trong dài hạn, đường cung dài hạn của hãng là đường *LMC* phần nằm cao hơn *LAC*. Ở mức giá thấp hơn, thậm chí hãng rời khỏi ngành.
- Cộng theo chiều ngang lượng cung của mỗi hãng ở từng mức giá, chúng ta có được **đường cung** của ngành. Nó thoải hơn trong dài hạn bởi vì các hãng có thể thay đổi tất cả các yếu tố đầu vào và số lượng hãng trong ngành có thể thay đổi. Trong trường hợp đặc biệt, khi tất cả các hãng đang trong ngành và các hãng gia nhập tiềm năng đều có các đường chi phí như nhau, đường cung dài hạn của ngành nằm ngang ở mức giá tương ứng với điểm thấp nhất trên đường *LAC* của mỗi hãng.
- Cầu tăng làm cho giá tăng nhiều nhưng sản lượng tăng ít. Các hãng trong ngành vận động lên trên dọc theo đường *SMC*. Giá lớn hơn chi phí trung bình và lợi nhuận thu hút các hãng mới gia nhập ngành. Trong dài hạn, sản lượng tăng nhưng giá vẫn giảm. Ở cân bằng dài hạn, **hãng cận biên** thu được lợi nhuận thông thường và số lượng hãng trong ngành không thay đổi nữa.
- Chi phí của tất cả các hãng tăng làm cho sản lượng của ngành giảm và giá tăng. Trong dài hạn, hãng cận biên phải hòa vốn. Để đáp ứng lại sự tăng lên của chi phí trung bình thì giá bán hàng hóa sẽ cao hơn.
- Thị trường của cùng một loại hàng hóa nhưng ở các nước khác nhau có liên quan chặt chẽ với nhau nếu chi phí vận chuyển là nhỏ và không có rào cản thương mại. Trong thị trường thế giới cạnh tranh, mỗi nước chấp nhận giá thế giới là giá ở thị trường nội địa. Sự chênh lệch giữa cung và cầu nội địa được đáp ứng thông qua nhập khẩu hoặc xuất khẩu. Thương mại quốc tế đã mang những biến đổi ở thị trường nước ngoài vào thị trường trong nước nhưng lại hành động như vai trò đẩy những thay đổi ở thị trường trong nước ra thị trường nước ngoài.
- Một **độc quyền thuần túy** là người bán duy nhất hoặc người bán tiềm năng và không cần lo ngại về sự gia nhập mới thậm chí cả trong dài hạn. Mặc dù, hiếm

khi xảy ra trong thực tế, độc quyền thuần túy cũng đưa ra một cấu trúc thị trường được xem như là chuẩn để so sánh với các dạng ít thái quá hơn của sức mạnh độc quyền.

- Một **hãng độc quyền tối đa hóa lợi nhuận có nguyên tắc cung** - là chọn mức sản lượng sao cho MR = MC - nhưng lại không có đường cung duy nhất cho giá và sản lượng có liên quan. Mối quan hệ giữa giá và MR phụ thuộc vào đường cầu.
- Một điểm so sánh có ý nghĩa giữa một ngành độc quyền và ngành cạnh tranh là độc quyền sản xuất ít hơn nhưng đặt giá bán cao hơn. Tuy nhiên, độc quyền tự nhiên với tính kinh tế của quy mô lớn không thể tồn tại như một ngành cạnh tranh.
- Phân biệt **giá của độc quyền** là đặt các mức giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau. Để doanh thu cận biên của các nhóm khách hàng bằng nhau, thì nhóm khách hàng nào có đường cầu không co giãn phải chịu mức giá cao hơn. Để có thể tiến hành phân biệt giá thành công thì những khách hàng không được mua đi bán lại những hàng hóa đó.
- Các hãng độc quyền có thể có nhiều nguồn lực sẵn có cho hoạt động nghiên cứu và có động cơ lớn hơn cho những nghiên cứu tiết kiệm chi phí, bởi vì lợi nhuận có được do những tiến bộ công nghệ mang lại không bị mất đi do sự gia nhập của các hãng mới. Mặc dù, các hãng nhỏ không đầu tư quá nhiều vào hoạt động nghiên cứu, nhưng các luật về bản quyền cũng tạo ra những động lực đủ cho các hãng vừa và nhỏ tiến hành hoạt động này. Không có bằng chứng để chứng minh rằng một ngành phải trở thành độc quyền thì mới tiến hành hoạt động nghiên cứu tiết kiệm chi phí.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Vẽ hình minh họa vị trí cân bằng dài hạn của một hãng và của ngành cạnh tranh. Giả sử đây là ngành len. Sự phát triển của sợi nhân tạo làm giảm cầu về len. (a) Điều gì sẽ xảy ra trong ngắn hạn và dài hạn nếu tất cả các hãng nuôi cừu có chi phí giống nhau. (b) Điều gì sẽ xảy ra nếu một số nông dân có chi phí cao hơn, số khác có chi phí thấp hơn?

2. Giả sử bệnh lở mồm long móng có nghĩa là rất nhiều cừu bị giết hàng loạt. Giá của len sẽ thay đổi như thế nào trong ngắn hạn và dài hạn?

3. Nếu một nước có thể mua bán len ở mức giá trên thị trường thế giới, vẽ đường cung và cầu trong nước. Ở mức giá nào nước này có thể trở thành nhà nhập khẩu len. Bây giờ chính phủ đánh thuế nhập khẩu len, giá len ở thị trường trong nước tăng. Điều gì xảy ra với sản lượng len trong nước và lượng len nhập khẩu?

4. Bảng sau chỉ ra đường cầu của một hãng độc quyền sản xuất với chi phí cận biên không đổi là 5 £. Tính doanh thu cận biên của hãng này ở các lượng cầu. Sản lượng, giá cân bằng là bao nhiêu. Giá và sản lượng cân bằng của một ngành cạnh tranh sẽ như thế nào?

Giá (£)	**8**	**7**	**6**	**5**	**4**	**3**	**2**	**1**	**0**
Lượng cầu	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**

5. Bây giờ giả sử rằng, ngoài chi phí cận biên là 5 £, hãng độc quyền còn phải chịu chi phí cố định là 2 £. Điều này ảnh hưởng như thế nào đến giá, sản lượng, lợi nhuận của hãng? Tại sao?

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các câu sau là sai? (a) Bởi vì các hãng cạnh tranh hòa vốn trong dài hạn, không có động cơ để trở thành hãng cạnh tranh. (b) Bằng việc phá vỡ độc quyền, chúng ta luôn luôn được cung cấp nhiều sản lượng hơn với mức giá thấp hơn.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 682.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 9

Cấu trúc thị trường và cạnh tranh không hoàn hảo

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Cạnh tranh không hoàn hảo, cạnh tranh độc quyền và độc quyền tập đoàn.
2. Chi phí và cầu ảnh hưởng đến cấu trúc thị trường như thế nào.
3. Toàn cầu hoá làm thay đổi cấu trúc thị trường nội địa như thế nào.
4. Cân bằng trong cạnh tranh độc quyền.
5. Sự giằng co giữa cấu kết và cạnh tranh trong một cartel.
6. Lý thuyết trò chơi và hành vi chiến lược.
7. Các khái niệm về cam kết và sự tin cậy.
8. Các hàm phản ứng và cân bằng Nash.
9. Cạnh tranh Cournot và Bertrand.
10. Mô hình người đi đầu (Stackelberg).
11. Vì sao không có sức mạnh thị trường trong một thị trường cạnh tranh.
12. Các rào cản gia nhập chiến lược và rào cản tự nhiên.

Cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần tuý là những chuẩn hữu ích về các thái cực của cấu trúc thị trường. Hầu hết các thị trường nằm giữa hai thái cực này. Điều gì xác định cấu trúc của một thị trường? Tại sao có tới 10000 người bán hoa trong khi chỉ có vài nhà sản xuất hoá chất? Cấu trúc thị trường của một ngành ảnh hưởng đến hành vi của các hãng hợp thành nó như thế nào?

Một hãng cạnh tranh hoàn hảo đối mặt với đường cầu nằm ngang ở mức giá thị trường. Hãng là nhà chấp nhận giá. Một hãng trong bất kỳ một cấu trúc thị trường nào

khác đều đối mặt với đường cầu dốc xuống đối với sản phẩm của hãng và là hãng cạnh tranh không hoàn hảo.

Hãng cạnh tranh không hoàn hảo đối mặt với đường cầu dốc xuống. Giá sản phẩm của nó phản ánh lượng hàng hóa nó làm ra và đem bán.

Đối với độc quyền thuần tuý, đường cầu của hãng và của ngành là một. Bây giờ, chúng ta sẽ phân biệt 2 trường hợp trung gian trong cấu trúc thị trường cạnh tranh không hoàn hảo.

Ngành sản xuất ôtô là ngành độc quyền tập đoàn. Giá của ôtô Rover không chỉ phụ thuộc vào sản lượng sản xuất và doanh số bán của hãng mà còn phụ thuộc vào sản lượng của Ford và Toyota. Một cửa hàng bán tạp hoá là một cửa hàng cạnh tranh độc quyền. Sản phẩm của cửa hàng là một lô gồm các hàng hoá vật chất, các dịch vụ và sự tiện lợi cho các khách hàng địa phương. Cửa hàng có thể đưa ra một mức giá cao hơn một chút so với giá ở một siêu thị ngoài thị trấn đó. Nhưng nếu giá của họ quá cao, những khách hàng ở địa phương sẽ đi mua ở siêu thị.

Ngành độc quyền tập đoàn là một ngành có ít nhà sản xuất mà đều thừa nhận họ phụ thuộc lẫn nhau. Một ngành cạnh tranh độc quyền có nhiều người bán các sản phẩm mà dễ thay thế cho nhau. Mỗi hãng chỉ có khả năng hữu hạn tác động đến giá sản phẩm của mình.

Trong hầu hết các định nghĩa, ranh giới giữa các cấu trúc thị trường khác nhau có thể không rõ ràng. Một nguyên nhân là do sự mập mờ trong định nghĩa thích đáng về thị trường. Eurostar là một hãng độc quyền trong vận tải đường sắt hay một hãng độc quyền tập đoàn trong vận chuyển du lịch? Tương tự như vậy, khi một nước buôn bán trên thị trường thế giới cạnh tranh, thì ngay cả nhà sản xuất trong nước duy nhất có thể chỉ có ảnh hưởng rất nhỏ tới giá thị trường. Chúng ta không bao giờ có thể xoá bỏ hoàn toàn các sự mập mờ này, nhưng Bảng 9.1 chỉ ra một số điều cần nhớ khi nghiên cứu chương này. Bảng này còn cho thấy mức độ dễ dàng cho một hãng mới gia nhập thị trường, sự dễ dàng ảnh hưởng đến khả năng duy trì giá cao và siêu lợi nhuận của những hãng hiện có trong dài hạn.

Bảng 9.1 Cấu trúc thị trường

Cạnh tranh		Số hãng	Khả năng ảnh hưởng đến giá	Rào cản gia nhập mới	Ví dụ
Hoàn hảo		Rất nhiều	Không có	Không có	Những người bán hoa quả
Không hoàn hảo	Cạnh tranh độc quyền	Nhiều	Ít	Nhỏ	Các cửa hiệu tạp hoá
	Độc quyền tập đoàn	Ít	Trung bình	Lớn hơn	Thị trường ô tô
	Độc quyền	Duy nhất	Lớn	Rất lớn	Bưu điện

9.1 Tại sao các cấu trúc thị trường lại khác nhau

Một vài ngành là độc quyền do luật pháp quy định, do có bằng phát minh sáng chế. Luật về bằng sáng chế có thể tạo độc quyền tạm thời cho một số người sản xuất các sản phẩm mới. Quyền sở hữu về nguyên liệu cũng có thể tạo tình trạng độc quyền. Giờ đây chúng ta sẽ phát triển một lý thuyết chung về vấn đề cầu và chi phí tương tác như thế nào để xác định cấu trúc có thể có của mỗi ngành.

Ngành sản xuất ôtô một ngày nào đó sẽ không còn là độc quyền tập đoàn nữa mà sẽ là cạnh tranh độc quyền. Ảnh hưởng dài hạn xác định cấu trúc thị trường. Thậm chí, một hãng có thể thuê công nhân của hãng khác và học những bí mật kỹ thuật của hãng đó.

Hình 9.1 cho thấy đường cầu DD đối với sản lượng của một ngành trong dài hạn. Giả sử tất cả các hãng và những người gia nhập tiềm năng đối mặt với đường chi phí

trung bình LAC_1. Tại mức giá P_1, sự gia nhập và rút lui tự do có nghĩa là mỗi hãng sản xuất q_1. Với đường cầu DD, sản lượng của ngành là Q_1. Số lượng hãng trong ngành là N_1 ($= Q_1/q_1$). Nếu q_1, sản lượng ở mức chi phí trung bình tối thiểu trên LAC_1, là nhỏ so với DD, N_1 sẽ lớn. Mỗi hãng có ảnh hưởng rất nhỏ tới cung của ngành và giá thị trường. Chúng ta thấy một ngành cạnh tranh hoàn hảo.

Tiếp đến, giả sử mỗi hãng có đường chi phí LAC_3. Tính kinh tế của quy mô là rất lớn so với quy mô của thị trường. Ở điểm thấp nhất của LAC_3, sản lượng là lớn so với đường cầu DD. Giả sử 2 hãng đầu tiên mỗi hãng sản xuất q_2. Sản lượng của ngành là Q_2. Thị trường bán hết hàng ở mức giá P_2 và cả 2 hãng hoà vốn. Nếu một hãng mở rộng sản xuất thêm một chút, chi phí trung bình của hãng sẽ giảm. Sản lượng lớn hơn của hãng cũng làm giá giảm xuống. Với chi phí trung bình thấp hơn, hãng này có thể tồn tại, nhưng hãng kia sẽ bị thua lỗ. Hãng mở rộng sản xuất đã loại bỏ đối thủ cạnh tranh của mình ra khỏi thị trường.

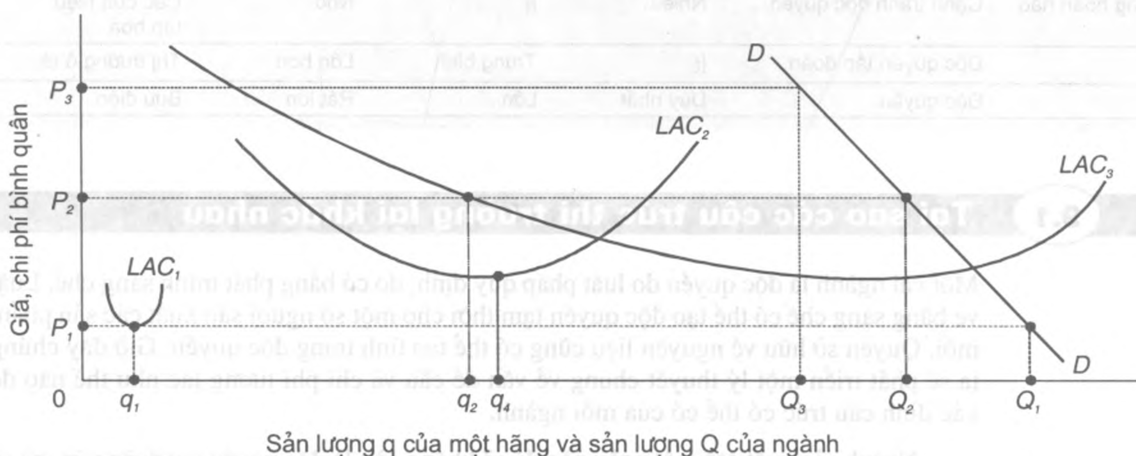
Một hãng độc quyền tự nhiên đạt được lợi thế kinh tế của quy mô lớn tới mức hãng không có sự đe doạ gia nhập mới.

Ngành như vừa nêu là độc quyền tự nhiên. Giả sử Q_3 là sản lượng đầu ra tại đó chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Giá là P_3 và độc quyền tự nhiên có được lợi nhuận khổng lồ. Không còn chỗ trong ngành cho các hãng khác có thể đạt được đường LAC_3 giống như vậy.

Một người gia nhập mới cần một mức sản lượng đủ lớn để giảm được chi phí trung bình. Mức sản lượng lớn hơn ở quy mô này sẽ làm giảm giá xuống thấp khiến cả hai hãng đều thua lỗ. Vì thế, những người gia nhập tiềm năng không thể tham gia vào thị trường này.

Cuối cùng, chúng ta chỉ ra đường LAC_2 với lợi thế kinh tế của quy mô lớn hơn một ngành cạnh tranh nhưng nhỏ hơn một hãng độc quyền tự nhiên. Ngành này có ít nhất 2 hãng đạt tính kinh tế của quy mô gần tới điểm thấp nhất của đường LAC_2. Đó là độc quyền tập đoàn. Các nỗ lực để mở rộng sản xuất của bất kỳ hãng nào vượt quá q_4 đều nhanh chóng gặp phải hiệu suất kinh tế của quy mô giảm dần và ngăn chặn việc một hãng muốn loại bỏ đối thủ cạnh tranh khỏi ngành.

Hình 9.1 Cầu, chi phí và cấu trúc thị trường



DD là đường cầu đối với ngành. Trong một ngành có tính cạnh tranh, quy mô tối thiểu có hiệu quả xuất hiện ở mức sản lượng Q_1, khi các hãng có các đường chi phí bình quân LAC_1. Ngành có thể duy trì một số lượng rất nhiều hãng có tổng sản lượng Q_1, tại mức giá P_1. Khi LAC_3 mô tả chi phí bình quân, ngành này sẽ là một tập đoàn độc quyền tự nhiên. Khi một hãng duy nhất sản xuất ra toàn bộ sản phẩm của một ngành, không một hãng nào khác có thể len vào thị trường và kiếm lợi. Với những vị trí trung gian như LAC_2, ngành có thể duy trì một số hãng trong thời gian dài hạn và không một hãng đơn độc nào có thể đáp ứng toàn bộ nhu cầu một cách có lãi được. Ngành sẽ là một ngành độc quyền nhóm.

Quy mô hiệu quả tối thiểu là sản lượng sản phẩm thấp nhất mà tại đó đường LAC của hãng không dốc xuống nữa.

Yếu tố chủ yếu xác định cấu trúc thị trường là quy mô hiệu quả tối thiểu so với quy mô của toàn bộ thị trường được chỉ ra bởi đường cầu. Bảng 9.2 tổng kết sự phân tích của chúng ta về sự tương tác giữa quy mô thị trường và quy mô hiệu quả tối thiểu. Khi đường cầu dịch chuyển sang trái, một ngành mà trước đây có nhiều hãng sẽ có thể chỉ còn ít hãng. Tương tự như vậy, một sự tăng lên trong chi phí cố định, tăng quy mô hiệu quả tối thiểu, sẽ làm giảm số lượng các hãng. Trong những năm 1950 đã có nhiều nhà sản xuất máy bay ở châu Âu. Ngày nay, chi phí nghiên cứu và triển khai của một hãng sản xuất máy bay thương mại là rất lớn. Ngoài liên doanh sản xuất máy bay Airbus ở châu Âu, chỉ có nhà sản xuất khổng lồ của Mỹ, công ty Boeing là còn tồn tại.

Bảng 9.2 Cầu, chi phí và cấu trúc thị trường

Quy mô hiệu quả tối thiểu so với quy mô thị trường		
Rất bé	Trung bình	Lớn
Cạnh tranh hoàn hảo	Độc quyền tập đoàn	Độc quyền tự nhiên

Cạnh tranh độc quyền nằm giữa độc quyền tập đoàn và cạnh tranh hoàn hảo. Các hãng cạnh tranh độc quyền cung cấp các phiên bản khác nhau của cùng một loại sản phẩm, chẳng hạn như vị trí riêng biệt của một quầy báo.

Dấu hiệu của cấu trúc thị trường

Quy mô hiệu quả tối thiểu so với quy mô thị trường càng lớn thì số lượng các nhà máy - và có thể là số hãng - trong ngành càng ít. Quy mô thị trường cho phép bao nhiêu nhà máy (NP) hoạt động ở quy mô hiệu quả tối thiểu? Chương 7 đã đề cập đến ước lượng quy mô hiệu quả tối thiểu trong các ngành khác nhau. Bằng cách xem xét tổng mua sắm đối với một sản phẩm, chúng ta có thể ước lượng quy mô của thị trường. Từ đó chúng ta có thể ước lượng NP cho mỗi ngành.

Tỷ lệ tập trung N hãng là thị phần của N hãng lớn nhất trong ngành.

Các ngành gồm một vài hãng lớn chủ chốt vẫn có thể có vài hãng nhỏ hoạt động ngoài rìa. Do đó, tổng số lượng các hãng có thể là một chỉ số sai lệch về cấu trúc của một ngành. Các nhà kinh tế sử dụng tỷ lệ tập trung N-hãng để đo lường số lượng các hãng chủ chốt trong một ngành.

Vì thế, tỷ lệ tập trung 3 - hãng cho chúng ta biết thị phần của 3 hãng lớn nhất. Nếu có 3 hãng chủ chốt, 3 hãng này sẽ cung ứng hầu hết sản lượng trên thị trường. Nếu ngành là cạnh tranh hoàn hảo, 3 hãng lớn nhất sẽ chỉ có một thị phần rất nhỏ trong sản lượng và doanh số bán của ngành.

Có thể căn cứ vào số liệu chéo giữa các nước để xem cấu trúc thị trường có luôn dựa vào lý thuyết của chúng ta hay không. Nếu đây là một kiểm tra độc lập, chúng ta cần các dữ liệu quốc gia trước khi sự toàn cầu hoá và sự liên kết kinh tế châu Âu có tác động mạnh. Bảng 9.3 xem xét các số liệu của Anh, Pháp và Đức giữa những năm 1970.

CR là tỷ lệ tập trung 3-hãng, thị phần của 3 hãng đứng đầu. NP là số lượng các nhà máy ở mức quy mô hiệu quả tối thiểu mà quy mô thị trường cho phép. Nếu lý thuyết của chúng ta về quy mô thị trường là đúng, thì các ngành với lợi thế kinh tế của quy mô lớn so với quy mô thị trường, và vì vậy có NP nhỏ, sẽ có tỷ lệ tập trung CR lớn. Những ngành như vậy sẽ có ít hãng chủ chốt. Ngược lại, khi NP là lớn thì tính kinh tế của quy mô là tương đối không đáng kể và 3 hãng lớn nhất sẽ có thị phần nhỏ hơn nhiều. CR khi đó sẽ nhỏ.

Bảng 9.3 chỉ ra rằng lý thuyết này về cấu trúc thị trường phù hợp với thực tế. Các ngành như sản xuất tủ lạnh hay sản xuất thuốc lá chỉ có ít nhà máy hoạt động ở quy mô hiệu quả tối thiểu; những ngành này có mức độ tập trung cao. 3 hãng lớn nhất kiểm soát gần như toàn bộ thị trường. Tính kinh tế của quy mô vẫn có ý nghĩa trong các ngành như

sản xuất bia và lọc dầu: 3 hãng lớn có khoảng một nửa thị phần. Các ngành như sản xuất giày nhanh chóng gặp phải đường chi phí trung bình tăng lên, có chỗ cho nhiều nhà máy hoạt động ở quy mô hiệu quả tối thiểu và vì vậy gần với ngành cạnh tranh hơn. 3 hãng lớn nhất trong ngành sản xuất giày chỉ chiếm dưới 1/5 thị phần.

Bảng 9.3 Sự tập trung và tính kinh tế của quy mô

Ngành	*CR* của Anh	NP	*CR* của Pháp	NP	*CR* của Đức	NP
Tủ lạnh	65	1	100	2	72	3
Thuốc lá	94	3	100	2	94	3
Lọc dầu	79	8	60	7	47	9
Bia	47	11	63	5	17	16
Vải	28	57	23	57	16	52
Giày	17	165	13	128	20	197

Ghi chú: Tỷ lệ tập trung CR là phần trăm thị phần của 3 hãng lớn nhất; số lượng nhà máy NP là quy mô thị trường chia cho quy mô hiệu quả tối thiểu.

Nguồn: F.M.Scherer et al., *The Economics of Multiplant Operation*, Harvard University Press, 1975; and F.M.Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance, Rand McNally, 1980.*

Toàn cầu hoá và các công ty đa quốc gia

Toàn cầu hoá là sự liên kết các thị trường giữa các quốc gia chặt chẽ hơn. **Công ty đa quốc gia** là các hãng hoạt động đồng thời ở nhiều nước.

Bảng 9.3 gồm các dữ liệu trước khi có sự tăng lên của toàn cầu hoá và các công ty đa quốc gia. Toàn cầu hoá dẫn tới chi phí vận chuyển thấp hơn, công nghệ thông tin tốt hơn và một chính sách giảm rào cản giữa các nước nhằm đạt được hiệu quả cao hơn từ quy mô lớn và từ sự chuyên môn hoá. Các công ty đa quốc gia bán ở nhiều nước cùng một thời gian. Chúng cũng có thể sản xuất ở nhiều nước.

Hộp 9-1 Double album

Tập đoàn Sony và Bertelsmann vừa tuyên bố một kế hoạch liên doanh nhằm tạo ra một trong số các hãng sản xuất âm nhạc lớn nhất thế giới.

Nguồn: Financial Times, 7 November 2003

Thị trường ghi âm đĩa nhạc toàn cầu được sở hữu bởi Sony 14,1%, Bertelsmann 11,1%, Universal Music 25,9%, EMI 12%, Warner Music 11,9% và các hãng còn lại chiếm 25%. Trong khi thị trường được phân chia bởi một số lượng nhỏ các hãng lớn, giá trị của thị trường đĩa nhạc thế giới đã giảm xuống chừng 10% mỗi năm, do doanh số bán không ổn định, sự cạnh tranh giá cả và sự sao chép bất hợp pháp trên Internet.

Sự liên doanh giữa Sony và Bertelsmann được nối theo sau bởi một đề xuất sáp nhập giữa Warner và EMI. Cả 2 phải đối phó với sự tập trung tăng cao trong thị trường toàn cầu về ghi âm đĩa nhạc. Với tiềm năng rõ ràng về sự cạnh tranh giảm xuống, các thế lực cạnh tranh EU và US có khả năng sẽ cân nhắc cả 2 sự thoả thuận này.

Các công ty đa quốc gia ảnh hưởng đến sự phân tích ở Hình 9.1 và Bảng 9.3. Chúng ta nên so sánh quy mô hiệu quả tối thiểu với quy mô thị trường nào để ước lượng số nhà máy có thể tồn tại trong dài hạn? Các công ty đa quốc gia có thể sản xuất với quy mô lớn ở nước nào đó trên thế giới, nơi sản xuất rẻ nhất, và được hưởng tất cả các lợi ích của tính kinh tế của quy mô, nhưng vẫn bán với số lượng nhỏ ở nhiều thị trường khác nhau.

Điều này có 3 tác động. Thứ nhất, nó giảm rào cản gia nhập ở mỗi nước. Một người gia nhập đa quốc gia không cần đạt được thị phần lớn, và vì thế không cần phải hạ giá quá thấp để đạt được tính kinh tế của quy mô. Ảnh hưởng này ngày càng lớn do những thành công trong bán hàng toàn cầu. Thứ hai, các hãng nhỏ trong nước, trước đây được

bảo vệ bởi các rào cản gia nhập, giờ phải đối mặt với cạnh tranh quốc tế mạnh hơn và có thể không tồn tại. Thứ ba, cạnh tranh mạnh mẽ hơn do các nhà sản xuất có chi phí thấp dẫn đến bước đầu giảm sự gia tăng lợi nhuận và giảm giá.

Tuy nhiên, nếu chỉ có vài công ty đa quốc gia, các công ty này có thể đánh bật các công ty trong nước có chi phí cao hơn ra khỏi thị trường nhưng sau đó lại liên kết với nhau để tăng giá lên. Một vài tranh cãi về toàn cầu hoá xoay quanh vấn đề kết quả nào trong 2 kết quả dưới đây sẽ lấn át: giá ban đầu giảm xuống hay là giá về sau sẽ tăng lên. Chúng ta sẽ quay trở lại để phân tích về sự liên kết. Trước hết, chúng ta hãy xem xét tình huống đơn giản sau.

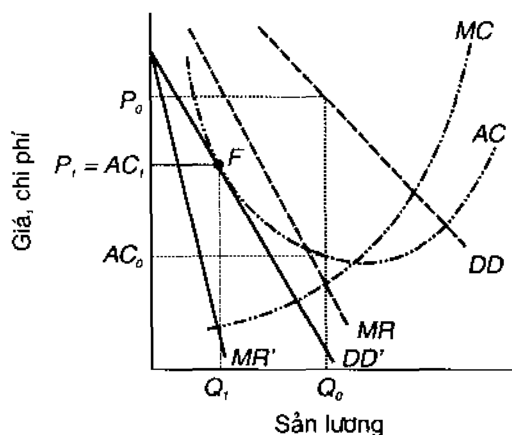
9.2 Cạnh tranh độc quyền

Lý thuyết về cạnh tranh độc quyền đề cập đến một số lượng lớn các hãng tương đối nhỏ, vì thế mỗi hãng không chú ý đến việc quyết định của hãng có thể gây ra bất kỳ một sự điều chỉnh nào trong hành vi của các hãng khác. Chúng ta cũng giả định sự gia nhập và rút lui tự do khỏi ngành trong dài hạn. Với những đặc điểm này, ngành giống như cạnh tranh hoàn hảo. Điểm để nhận ra cạnh tranh độc quyền là mỗi hãng đối mặt với một đường cầu dốc xuống.

Cạnh tranh độc quyền mô tả một ngành trong đó mỗi hãng có thể ảnh hưởng đến thị phần của mình ở một chừng mực nào đó bằng cách thay đổi giá của mình so với đối thủ cạnh tranh. Đường cầu của hãng không phải là đường nằm ngang vì sản phẩm của các hãng khác nhau chỉ là thay thế có giới hạn, giống như sự khác biệt về vị trí của các cửa hàng ở địa phương vậy. Một mức giá thấp hơn sẽ thu hút một số khách hàng từ các cửa hàng khác, nhưng mỗi cửa hàng luôn có các khách hàng địa phương mà đối với họ sự thuận tiện là quan trọng hơn sự giảm giá chút ít.

Các ngành cạnh tranh độc quyền được minh hoạ bởi sự khác biệt sản phẩm. Những người bán tạp phẩm ở góc phố khác biệt bởi vị trí, những hiệu cắt tóc khác nhau bởi sự trung thành của khách hàng. Các nét đặc biệt của một quán ăn hoặc một hiệu cắt tóc cho phép họ có thể đặt giá khác biệt một chút so với các cửa hiệu khác mà không mất hết khách hàng.

Hình 9.2 Cân bằng của hãng cạnh tranh độc quyền



Trong thời gian ngắn hạn, hãng cạnh tranh có tính độc quyền đứng trước đường cầu DD và đặt MC bằng MR để sản xuất Q_0 với giá P_0. Lợi nhuận là: $Q_0 \times (P_0 - AC_0)$. Lợi nhuận thu hút các hãng gia nhập mới và dịch chuyển đường cầu của mỗi hãng sang trái. Khi đường cầu dịch đến DD', chúng ta đạt được điểm cân bằng tiếp tuyến dài hạn tại F. Hãng sẽ đặt MC bằng MR' để sản xuất Q_1 mà tại đó P_1 bằng AC_1. Các hãng chỉ ở mức hòa vốn và không có sự gia nhập nào thêm nữa.

Cạnh tranh độc quyền đòi hỏi không chỉ sự khác biệt sản phẩm mà còn đòi hỏi tính kinh tế của quy mô ở một mức độ nhất định. Các hãng là nhỏ. Khi có nhiều hãng, mỗi hãng có thể không chú ý đến sự phụ thuộc lẫn nhau của mình với bất kỳ một đối thủ cạnh tranh nào. Các ví dụ về cạnh tranh độc quyền thường là trong ngành dịch vụ nơi tính kinh tế của quy mô là nhỏ.

Đường cầu của ngành cho biết tổng sản lượng được cầu ở mỗi mức giá nếu tất cả các hãng trong ngành đều đặt mức giá đó. Thị phần của mỗi hãng phụ thuộc vào giá mà hãng đó đặt và phụ thuộc vào số lượng hãng trong ngành. Với một số lượng hãng đã cho, một sự dịch chuyển đường cầu của ngành sẽ làm dịch chuyển đường cầu về sản phẩm của mỗi hãng. Với một đường cầu của

ngành xác định, có thêm (hoặc giảm đi) số hãng trong ngành sẽ làm dịch chuyển đường cầu của mỗi hãng sang trái (hoặc phải) do thị phần của hãng giảm (hoặc tăng). Nhưng mỗi hãng đối mặt với một đường cầu dốc xuống. Với một đường cầu của ngành xác định, số lượng hãng xác định, và giá được đặt ra bởi các hãng khác cũng xác định, một hãng có thể tăng thị phần của mình chút ít bằng cách đặt mức giá thấp hơn.

Trong cạnh tranh độc quyền tại **điểm cân bằng** tiếp tuyến dài hạn đường cầu của mỗi hãng chỉ chạm đường AC của hãng tại mức sản lượng mà tại đó MC = MR. Mỗi hãng tối đa hóa lợi nhuận, nhưng chỉ hòa vốn. Không thể gia nhập hoặc rút ra nữa.

Hình 9.2 cho thấy quyết định cung ứng của một hãng. Với đường cầu của hãng DD và đường doanh thu cận biên MR, hãng sản xuất Q_0 ở giá P_0 và thu được lợi nhuận ngắn hạn Q_0 (P_0 - AC_0). Trong dài hạn, lợi nhuận này thu hút những người gia nhập mới, làm giảm thị phần của mỗi hãng trong ngành, đường cầu của hãng dịch về bên trái. Sự gia nhập mới sẽ ngừng lại khi sự dịch chuyển đường cầu của mỗi hãng sang trái tới mức giá ngang bằng chi phí bình quân và hãng hoà vốn. Trong Hình 9.2 điều này xảy ra khi đường cầu là DD'. Hãng sản xuất Q_1 ở giá P_1 ở điểm cân bằng tiếp tuyến tại F.

Có 2 điểm cần lưu ý về cân bằng dài hạn của hãng ở F. Thứ nhất, hãng không sản xuất ở chi phí bình quân tối thiểu. Hãng sản xuất với công suất thừa. Hãng có thể giảm chi phí trung bình bằng cách mở rộng sản xuất. Tuy nhiên, doanh thu cận biên của hãng khi đó sẽ thấp và không đem lại lợi nhuận. Thứ hai, hãng có một chút sức mạnh độc quyền do điểm đặc biệt trong nhãn hiệu sản phẩm hoặc do vị trí của hãng. Giá vượt quá chi phí cận biên.

Điều này giải thích tại sao các hãng thường nhiệt tình với những khách hàng mới sẵn sàng mua thêm sản phẩm ở mức giá hiện thời. Ngược lại, một hãng cạnh tranh hoàn hảo không quan tâm đến sự xuất hiện của một người mua khác nữa ở mức giá hiện hành. Ở mức giá bằng chi phí cận biên, hãng cạnh tranh hoàn hảo sẽ bán được toàn bộ sản lượng của mình.

9.3 Độc quyền tập đoàn và sự phụ thuộc lẫn nhau

Khi cạnh tranh hoàn hảo hoặc cạnh tranh độc quyền thì có nhiều hãng trong ngành. Mỗi hãng có thể bỏ qua ảnh hưởng của mình tới đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, điểm nổi bật trong ngành độc quyền tập đoàn là đòi hỏi mỗi hãng phải cân nhắc hoạt động của mình ảnh hưởng như thế nào đến quyết định của các đối thủ cạnh tranh tương đối ít. Mỗi hãng phải dự đoán đối thủ cạnh tranh sẽ phản ứng như thế nào. Trước khi bàn về điều gì tạo nên một dự đoán sáng suốt, chúng ta đề cập đến sự giằng co giữa cạnh tranh và cấu kết khi các hãng biết rằng các hãng phụ thuộc lẫn nhau. Trước tiên, để đơn giản hoá, chúng ta bỏ qua khả năng gia nhập mới và tập trung vào những hãng hiện có.

Hộp 9-2 Cuộc chiến trò chơi điện tử

Nintendo, Sony và Microsoft đã tham gia vào cuộc chiến trò chơi điện tử vì một ngành toàn cầu trị giá 12 tỷ £ mỗi năm. Sony đã chi 500 triệu £ năm 2002 để bảo vệ quyền kinh doanh PlayStation khổng lồ của mình. Microsoft chi còn nhiều hơn để giới thiệu Xbox của mình. Merrill Lynch ước lượng rằng lợi nhuận năm 2001 của Nintendo giảm khoảng 1/4 do chi tiêu vào việc tung ra GameCube. Cuối cùng PlayStation 2 của Sony đã thắng, bán được khoảng 70 triệu đơn vị. Trong khi cuộc chiến vẫn đang sôi động, thế hệ tiếp theo của trò chơi điện tử lại mới bắt đầu. Sony đã bắt đầu chế tạo PlayStation 3 và dự đoán sẽ bán được 30 triệu đơn vị tới năm 2010, một số lượng lớn hơn cả lượng bán của Xbox và GameCube cộng lại. Sony và Microsoft có tiềm lực tài chính mạnh và có khả năng theo đuổi chiến tranh giá cả và phát triển phần mềm. Nintendo, với tiềm lực tài chính yếu hơn, đang tìm cách nhấn mạnh chất lượng các trò chơi hiện có của mình.

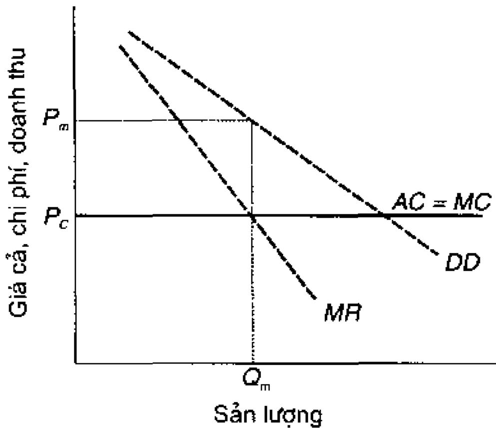
Nguồn: BBC Online, 9 March 2004.

Cấu kết là sự thoả thuận ngầm hoặc công khai để tránh sự cạnh tranh.

Lợi ích của cấu kết

Như một người ra quyết định duy nhất trong ngành, một hãng độc quyền sẽ chọn sản lượng của ngành để tối đa hoá lợi nhuận. Vì thế, những người sản xuất trong một ngành chỉ có ít người sản xuất có thể tối đa hoá tổng lợi nhuận của họ bằng cách tạo ra tổng sản lượng của họ như thể họ là một nhà độc quyền.

Hình 9.3 Khác biệt giữa cấu kết và cạnh tranh



Bằng cách cấu kết để hạn chế sản lượng của ngành ở mức Q_m, lợi nhuận chung được tối đa hoá và bằng lợi nhuận mà một hãng độc quyền gồm nhiều nhà máy có thể đạt được. Nhưng mỗi hãng với chi phí biên P_c có một động cơ kích thích nhằm vi phạm thoả thuận cấu kết và tăng sản lượng của mình.

Hình 9.3 mô tả một ngành trong đó mỗi hãng và toàn ngành có chi phí bình quân và chi phí cận biên không đổi ở mức P_C. Chương 8 đã chỉ ra rằng một ngành cạnh tranh sản xuất Q_C ở giá P_C, nhưng một hãng độc quyền nhiều nhà máy sản xuất tối đa hoá lợi nhuận khi sản xuất Q_M ở giá P_M. Nếu các nhà độc quyền tập đoàn cấu kết để sản xuất Q_M, họ đã hành động như một độc quyền cấu kết. Khi đã quyết định xong sản lượng của ngành, các hãng sẽ thoả thuận để phân chia tổng sản lượng và lợi nhuận giữa các hãng.

Tuy nhiên, rất khó có thể kiểm soát các hãng trong việc gian lận hiệp ước cấu kết. Trong Hình 9.3 tổng lợi nhuận là tối đa ở sản lượng Q_M và giá P_M. Tuy nhiên, mỗi hãng có thể mở rộng sản lượng tới mức bằng chi phí cận biên P_C. Bất kỳ hãng nào cũng có thể mở rộng sản lượng và bán với giá thấp hơn một chút so với mức giá đã thoả thuận P_M, và thu thêm được lợi nhuận do doanh thu cận biên lớn hơn chi phí cận biên. Hãng này thu thêm lợi nhuận gây thiệt hại cho đối tác liên kết. Sản lượng của ngành cao hơn sản lượng tối ưu Q_M, vì thế tổng lợi nhuận giảm và các hãng khác phải gánh chịu thiệt hại.

Các nhà độc quyền tập đoàn bị giằng xé giữa mong muốn cấu kết, nhằm tối đa hoá tổng lợi nhuận và mong muốn cạnh tranh, nhằm nâng thị phần và lợi nhuận của mình so với đối thủ cạnh tranh. Nếu tất cả các hãng tham gia cạnh tranh, tổng lợi nhuận sẽ rất thấp và không hãng nào hoạt động tốt. Tình thế tiến thoái lưỡng nan là ở chỗ đó.

Cartel

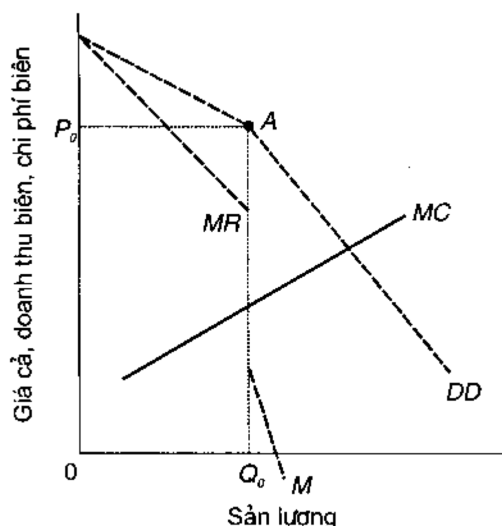
Liên kết giữa các hãng là dễ dàng nhất nếu thoả thuận chính thức là hợp pháp. Những thoả thuận như vậy được gọi là cartel, đã phổ biến vào cuối thế kỷ 19, thoả thuận về thị phần và giá trong nhiều ngành. Hiện nay, cartel bị cấm ở châu Âu, ở Mỹ và nhiều nước khác. Sẽ có những hình phạt nặng đối với những thoả thuận bất hợp pháp, tuy nhiên thỉnh thoảng vẫn có những thoả thuận không chính thức và những giao dịch bí mật bị phát hiện.

Cartel giữa các đại lục là khó cấm hơn. Cartel nổi tiếng nhất là Tổ chức các nước xuất khẩu dầu lửa - OPEC. Các thành viên của tổ chức này họp nhau đều đặn để thiết lập giá và sản lượng. Ban đầu, OPEC đã thành công trong tổ chức giảm sản lượng để đẩy giá dầu lên cao. Doanh thu thực tế của OPEC tăng 500% giữa năm 1973 và 1980. Tuy vậy, nhiều nhà kinh tế học đã dự đoán rằng OPEC, cũng giống như hầu hết các Cartel, sẽ nhanh chóng bị sụp đổ. Thông thường, động cơ gian lận là quá mạnh để có thể cưỡng lại và một khi đã có ai đó vi phạm nội quy, những người khác có xu hướng làm theo.

Một lý do mà OPEC đã thành công lâu dài như vậy là sự sẵn sàng của A-rập Xê-út, nhà sản xuất dầu lớn nhất, hạn chế sản lượng trong khi các thành viên nhỏ hơn khăng khăng đòi mở rộng. Năm 1986, A-rập Xê-út đã không còn sẵn sàng hoạt động theo những quy định này và từ chối việc đẩy giá lên. Giá dầu sụt giảm từ mức 30$ xuống 9$ một thùng (159 lít). Trong thời gian 1987 - 1998, ngoại trừ một giai đoạn ngắn trong chiến tranh vùng Vịnh, giá dầu giao động từ 8$ đến 20$ một thùng. Chỉ sau 1998 OPEC mới khôi phục sự liên kết đã từng có những năm 1973 - 1985.

Đường cầu gẫy

Hình 9.4 Đường cầu gẫy



Một độc quyền nhóm tin rằng các đối thủ sẽ phản ứng trước việc hạ giá nhưng không làm như vậy đối với việc tăng giá. Đường cầu của hãng độc quyền nhóm gấp khúc tại A. Giá tăng dẫn đến mất mát lớn về tỷ phần thị trường nhưng việc giảm giá làm tăng sản lượng chỉ bằng cách tăng doanh số của ngành đó. Doanh thu biên bị ngắt quãng tại Q_0. Độc quyền nhóm sản xuất Q_0 tức là sản lượng mà tại đó MC cắt đường MR.

Sự cấu kết còn khó hơn nhiều nếu ngành có nhiều hãng, nếu sản phẩm không tiêu chuẩn hoá và nếu các điều kiện về cầu và chi phí thay đổi nhanh chóng. Với sự không hợp tác, đường cầu của mỗi hãng phụ thuộc vào các đối thủ cạnh tranh phản ứng như thế nào. Các hãng phải dự đoán các đối thủ cạnh tranh sẽ hành động ra sao.

Giả định rằng mỗi hãng tin rằng việc hãng giảm giá sẽ kéo theo sự giảm giá của các hãng khác trong ngành, nhưng một sự tăng giá sẽ không tạo ra một phản ứng nào về giá từ phía đối thủ cạnh tranh. Hình 9.4 cho thấy đường cầu DD mà mỗi hãng gặp phải. Tại mức giá hiện thời P_0, hãng sản xuất Q_0. Nếu các đối thủ cạnh tranh không làm theo như vậy, một sự tăng giá sẽ dẫn đến mất thị phần rất lớn của các hãng khác. Đường cầu của hãng là co giãn ở phía trên điểm A với mức giá cao hơn giá hiện thời P_0. Tuy nhiên, bất kỳ một sự giảm giá nào cũng kéo theo sự giảm giá của các hãng khác và thị phần không thay đổi. Lượng bán tăng lên chỉ vì toàn ngành vận động dọc theo đường cầu thị trường khi giá giảm. Đường cầu DD khi đó ít co giãn đối với sự giảm giá so với mức giá ban đầu P_0.

Trong Hình 9.4 doanh thu cận biên gián đoạn ở mức sản lượng Q_0. Với mức sản lượng nhỏ hơn Q_0 phần co giãn của đường cầu xác định doanh thu cận biên tương ứng. Tại mức sản lượng Q_0 hãng gặp phải phần không co giãn của đường cầu gẫy và doanh thu cận biên giảm xuống. Q_0 là sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của hãng, với điều kiện hãng biết chắc các đối thủ cạnh tranh phản ứng như thế nào.

Giả định đường MC của một hãng dịch chuyển lên hoặc xuống với một mức độ nhỏ. Vì đường MR gián đoạn ở Q_0 nên hãng vẫn tối ưu ở mức sản lượng Q_0 và giá P_0. Ngược lại, một hãng độc quyền đối mặt với một đường MR dốc xuống liên tục sẽ điều chỉnh lại sản lượng và giá khi đường MC dịch chuyển. Mô hình đường cầu gẫy có thể giải thích vấn đề thực tế là hãng không thường xuyên điều chỉnh giá khi chi phí thay đổi.

Mô hình không giải thích việc xác định giá ban đầu P_0 như thế nào. Một cách hiểu đó là giá độc quyền liên kết. Mỗi hãng tin rằng một nỗ lực hạ giá sẽ khiến các đối thủ cạnh tranh hợp tác lại với nhau và trả miếng mạnh mẽ. Tuy nhiên, các đối thủ cạnh tranh sẽ vui mừng nếu hãng đặt giá cao hơn và hãng sẽ bị mất thị phần.

Nếu chúng ta lý giải P_0 như giá độc quyền liên kết, chúng ta có thể đối chiếu ảnh hưởng của một sự thay đổi chi phí của một hãng và thay đổi chi phí của tất cả các hãng.

Sự thay đổi chi phí của tất cả các hãng làm dịch chuyển đường chi phí cận biên lên trên đối với toàn ngành, làm tăng giá độc quyền liên kết. Đường cầu gẫy của mỗi hãng dịch chuyển lên trên do giá độc quyền P_0 tăng. Vì vậy, sẽ không có gì mâu thuẫn trong tính chất ổn định của giá của một hãng với những thay đổi trong chi phí của riêng một mình hãng đó, cũng như trong tốc độ tăng giá của toàn ngành khi chi phí của tất cả các hãng tăng lên. Ví dụ về sự tăng chi phí cận biên của tất cả các hãng là việc đánh thuế cao hơn vào sản phẩm của ngành, hoặc tiền lương tăng lên trong toàn ngành.

9.4 Lý thuyết trò chơi và các quyết định phụ thuộc lẫn nhau

Một người chơi bài đôi khi lừa gạt. Anh có thể thắng với một bộ bài xấu nếu người chơi kia lại hiểu sai nó là bộ bài tốt. Tương tự như vậy, anh có thể thuyết phục đối thủ đặt cược rất nhiều khi họ tưởng anh có một bộ bài xấu.

Một trò chơi là một tình huống trong đó các quyết định sáng suốt là nhất thiết phụ thuộc lẫn nhau.

Giống như những người chơi bài, các hãng độc quyền tập đoàn cố gắng dự đoán hành động của các đối thủ để xác định hành động tốt nhất cho mình. Để nghiên cứu việc ra các quyết định phụ thuộc lẫn nhau, chúng ta sử dụng lý thuyết trò chơi. Những người chơi trong trò chơi cố gắng tối đa hoá tiền thắng cược của họ. Trong một ngành độc quyền tập đoàn, các hãng là những người chơi và tiền thắng cược của họ là lợi nhuận trong dài hạn. Mỗi người chơi phải lựa chọn một chiến lược. Trở thành một kẻ móc túi là một chiến lược. Móc được một cái ví chính là một nước đi.

Một chiến lược là một kế hoạch của trò chơi mô tả một người chơi hành động như thế nào trong mỗi tình huống có thể.

Thông thường, chúng ta quan tâm đến cân bằng. Trong hầu hết các trò chơi, chiến lược tốt nhất của mỗi người chơi phụ thuộc vào những chiến lược được lựa chọn bởi những người chơi khác. Sẽ là ngu ngốc nếu làm một kẻ móc túi trong khi cảnh sát có camera hoặc chọn 4 quân bài chủ lực khi đối thủ không có khả năng thắng.

Trong **cân bằng Nash**, mỗi người chơi chọn chiến lược tốt nhất, nếu biết các chiến lược mà những người chơi khác theo đuổi.

Khi đó không ai muốn thay đổi chiến lược, bởi vì chiến lược của những người khác đã được tính toán trong sự đánh giá chiến lược tốt nhất của mỗi người. Khái niệm này về cân bằng và ứng dụng của nó trong lý thuyết trò chơi đã được khám phá bởi Nhà toán học John Nash[1].

Những chiến lược có ưu thế

Một chiến lược ưu thế là một chiến lược tốt nhất của người chơi bất kể đối thủ đưa ra chiến lược như thế nào.

Đôi khi (không phải là thường xuyên) một chiến lược tốt nhất của một người chơi là độc lập với những chiến lược được lựa chọn bởi những người khác. Chúng ta bắt đầu với ví dụ mà mỗi người chơi có một chiến lược ưu thế.

Hình 9.5 cho thấy một trò chơi[2] giữa 2 thành viên duy nhất của một cartel. Mỗi hãng có thể lựa chọn một chiến lược sản lượng lớn hoặc sản lượng nhỏ. Trong mỗi ô của Hình 9.5 các số đứng trước (đen đậm) chỉ lợi nhuận của hãng A và số đứng sau (đen mảnh) chỉ lợi nhuận của hãng B cho mỗi tổ hợp sản lượng.

Khi cả 2 có sản lượng lớn, sản lượng của ngành cũng lớn, giá thấp và mỗi hãng thu được lợi nhuận nhỏ là 1. Khi mỗi hãng đều có sản lượng nhỏ, kết quả giống như độc quyền liên kết, giá cao và mỗi hãng thu được lợi nhuận là 2. Mỗi hãng sẽ có lợi nhất (lợi nhuận là 3) khi một mình hãng đó có sản lượng lớn: sản lượng nhỏ của hãng kia giúp

[1] Nash, người đã vật lộn với bệnh tâm thần phân liệt, đã giành được giải thưởng Nobel về kinh tế học nhờ lý thuyết trò chơi của ông. Cuốn phim về cuộc đời của ông do ngôi sao Russel Crows thủ vai chính.

[2] Trò chơi gọi là "Tình thế lưỡng nan" của tù nhân, lần đầu tiên được sử dụng để phân tích sự lựa chọn của hai người bị bắt giam trong 2 xà lim khác nhau. Mỗi người có thể tự nhận có tội hay vô tội đối với tội lỗi đã phạm phải trước đó. Mỗi tù nhân có thể tự nhận vô tội, nếu người ấy biết người kia đã tự nhận có tội.

Hình 9.5 **Trò chơi tình thế lưỡng nan của những người tù**

Sản lượng của hãng B

Sản lượng của hãng A	Lớn		Nhỏ	
Lớn	1	1	3	0
Nhỏ	0	3	2	2

Những con số đen đậm và đen mảnh trong mỗi ô cho biết lợi nhuận của hãng A và B. Dù B theo đuổi một chiến lược sản lượng cao hay thấp, A sẽ chiếm được lợi nhuận nhiều hơn nếu chọn cao và B cũng vậy, bất kể A theo đuổi chiến lược gì. Ở vị trí cân bằng cả hai đều chọn cao. Nhưng cả hai sẽ thu lợi nhuận lớn hơn nếu cả hai đều chọn thấp!

giữ sản lượng của ngành ở mức thấp và giữ được giá cao. Trong tình huống này, chúng ta giả định hãng có sản lượng nhỏ thu lợi nhuận bằng 0.

Chúng ta có thể thấy trò chơi sẽ được diễn ra như thế nào. Xem xét quyết định của hãng A. Trước tiên hãng phải nghĩ sẽ làm gì nếu hãng B có chiến lược sản lượng lớn. Hãng A khi đó sẽ ở một trong 2 ô phía bên trái của Hình 9.5. Hãng A có lợi nhuận là 1 bằng cách chọn sản lượng lớn và lợi nhuận bằng 0 nếu chọn sản lượng nhỏ. Như vậy, nếu hãng A nghĩ rằng hãng B sẽ chọn sản lượng lớn thì hãng A cũng chọn sản lượng lớn.

Nhưng hãng A cũng phải nghĩ sẽ làm gì nếu hãng B chọn chiến lược sản lượng nhỏ. Ý nghĩ đó đặt A vào một trong 2 ô phía bên phải của hình. Hãng A vẫn có lợi hơn khi chọn sản lượng lớn với lợi nhuận là 3, trong khi sản lượng nhỏ chỉ đem lại lợi nhuận là 2. Hãng A có một chiến lược ưu thế. Với bất kỳ chiến lược nào của hãng B, hãng A vẫn có lợi hơn khi chọn chiến lược sản lượng lớn.

Hãng B cũng có chiến lược ưu thế khi chọn sản lượng lớn. Nếu hãng B dự đoán rằng hãng A sẽ chọn sản lượng lớn, hãng B khi phải chọn một trong 2 ô ở hàng trên, sẽ chọn sản lượng lớn. Nếu B nghĩ rằng A sẽ chọn sản lượng nhỏ, B đối diện với lựa chọn trong 2 ô ở dòng dưới của Hình 9.5, nhưng B vẫn muốn sản xuất nhiều. Hãng B có lợi hơn khi chọn sản lượng lớn, bất kể A chọn chiến lược nào. Cả A và B có chiến lược ưu thế là sản xuất nhiều. Cân bằng là ô phía trên bên trái, mỗi hãng thu được lợi nhuận là 1.

Tuy nhiên cả 2 hãng sẽ được lợi hơn, thu được lợi nhuận là 2 nếu chúng cấu kết để hình thành cartel và cùng sản xuất ít - ô phía dưới bên phải. Nhưng không hãng nào chấp nhận rủi ro với việc sản xuất ít. Giả sử hãng A chọn sản lượng nhỏ, hãng B sẽ chọn sản lượng lớn và thu lợi nhuận 3. Còn hãng A sẽ bị mất hết, với lợi nhuận bằng 0. Hãng A có thể thấy được điều này, và điều đó lý giải tại sao chiến lược ưu thế là chọn sản lượng lớn.

Cam kết là sự thoả thuận có sự tham gia tự nguyện để hạn chế những hành động trong tương lai.

Điều này chỉ ra rõ ràng sự giằng co giữa cấu kết và cạnh tranh. Trong ví dụ này, nó cho thấy rằng cartel hạn chế sản lượng sẽ không bao giờ được hình thành, do mỗi người chơi có thể nhìn thấy trước được động cơ gian lận của đối thủ trong một thoả thuận như vậy. Khi đó, cartel có thể được duy trì như thế nào? Một khả năng là vẫn có sự tồn tại của các cam kết ràng buộc.

Nếu cả 2 hãng trong Hình 9.5 có thể cùng một lúc ký vào một hợp đồng có tính cưỡng chế để sản xuất sản lượng thấp, họ có thể đạt được kết quả hợp tác ở ô phía dưới bên phải, mỗi người thu được lợi nhuận là 2. Điều này có lợi hơn ô phía trên bên trái, ô đó chỉ cân bằng Nash của trò chơi khi sự cấu kết không thể ép buộc được. Nếu không có thoả thuận ràng buộc, không người chơi nào có thể sản xuất ít vì khi đó người chơi kia sẽ sản xuất nhiều. Các cam kết ràng buộc, bằng cách xoá bỏ sự cám dỗ này, khiến cả 2 người chơi cùng sản xuất ít. Cả 2 cùng có lợi.

Quan niệm này về sự cam kết là quan trọng và chúng ta sẽ còn đề cập đến nó nhiều lần. Hãy nghĩ về tất cả các hành vi của con người là chủ thể của các hợp đồng hợp pháp, một cam kết đơn giản được thực hiện đồng thời bởi 2 bên.

Mặc dầu sự phân tích này là có tác động mạnh, sự ứng dụng của nó cho tình trạng độc quyền tập đoàn đòi hỏi phải thận trọng. Các cartel trong 1 nước thường không hợp

pháp và OPEC không được gắn với nhau bởi một hợp đồng có tính cưỡng chế theo luật quốc tế. Liệu có cách không chính thức nào mà theo đó các nhà độc quyền tập đoàn có thể tránh được gian lận trong giải pháp cấu kết sản lượng thấp đối với trò chơi này? Nếu trò chơi chỉ được thực hiện một lần, điều này rất khó.

Các trò chơi được lặp lại

Trong thế giới thực tiễn, trò chơi được lặp lại nhiều lần: các hãng lựa chọn mức sản lượng hàng ngày. Giả sử 2 hãng cố cấu kết ở mức sản lượng thấp: mỗi hãng thông báo một chiến lược trừng phạt. Nếu khi nào đó hãng A gian lận đối với thoả thuận sản lượng thấp, hãng B nói rằng nó sẽ phản ứng lại bằng cách tăng sản lượng. Hãng A cũng đưa ra tuyên bố tương tự.

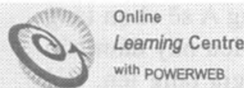
Giả sử cam kết đã được thực hiện trong 1 thời gian và cả 2 hãng đã trung thành với sự thoả thuận về sản lượng thấp của họ. Hãng A giả định rằng ngày hôm nay hãng B vẫn sẽ sản xuất ít như mọi lần. Hình 9.5 cho thấy hãng A thu được lợi nhuận nhất thời cho ngày hôm nay nếu hãng gian lận và sản xuất nhiều. Thay vì ở lại ô phía dưới bên phải, với lợi nhuận bằng 2, hãng A có thể chuyển tới ô phía trên bên phải và thu được lợi nhuận là 3. Tuy nhiên, từ ngày hôm sau trở đi, hãng B cũng sẽ sản xuất nhiều và hãng A khi đó không còn được lợi hơn nữa mà chỉ thu được lợi nhuận là 1 mà thôi. Nhưng nếu A không gian lận thì nó có thể tiếp tục ở lại ô phía dưới bên phải và có lợi nhuận là 2. Do gian lận, A đánh đổi một lợi ích tạm thời cho một sự giảm sút lợi nhuận lâu dài. Vì vậy, chiến lược trừng phạt có thể duy trì một cartel công khai hoặc một cấu kết ngầm cho dù không tồn tại một cam kết chính thức.

Sẽ là chính đáng khi thực hiện sự trừng phạt nếu người chơi kia gian lận. Tuy nhiên, điều này sẽ chỉ ảnh hưởng đến hành vi của người chơi kia nếu đó là sự đe dọa thực sự.

Mối đe dọa thực sự là mối đe dọa, mà sau khi việc đã rồi, vẫn nhất thiết phải thực hiện.

Trong ví dụ trước, một khi hãng A đã gian lận và sản xuất nhiều, hãng B sẽ tăng sản xuất bằng mọi cách. Do đó, đe doạ sản xuất nhiều nếu hãng A gian lận là mối đe dọa thực sự.

Phân tích này đã làm sáng tỏ hành vi thực sự của OPEC trong năm 1986, khi A-rập Xê-út tăng sản lượng của mình lên rất mạnh, dẫn tới một sự sụt giảm giá dầu. Trong những năm 1980, các thành viên khác của OPEC đã gian lận thoả thuận về sản lượng thấp, cho rằng A-rập Xê-út vẫn sẽ sản xuất ở mức thấp để duy trì giá cao và duy trì uy tín của cartel. Các nước này cho rằng đe doạ của A-rập Xê-út về việc áp dụng một chiến lược trừng phạt chỉ là đe doạ suông. Nhưng họ đã nhầm, Hình 9.5 cho thấy rằng, một khi các nước khác tăng sản lượng, A-rập Xê-út cũng sẽ tăng sản lượng.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

9.5 Hàm phản ứng

Trong ví dụ nêu trên, trong một trò chơi chỉ xảy ra một lần, mỗi người chơi có một chiến lược ưu thế, sản xuất nhiều bất kể đối thủ làm gì. Điều này dẫn tới một kết quả kém hơn cho cả 2 người chơi do họ không hợp tác mặc dù họ phụ thuộc lẫn nhau. Khi trò chơi được lặp lại nhiều lần, các cam kết và chiến lược trừng phạt giúp những người chơi hợp tác để tìm ra một giải pháp tốt hơn cho tất cả bọn họ.

Trong việc trừng phạt một đối thủ cạnh tranh, người chơi thay đổi hành động để phản ứng lại hành vi xấu của đối thủ cạnh tranh. Các chiến lược ưu thế là rất hiếm. Phổ biến hơn, hành động tốt nhất của người chơi phụ thuộc vào hành động thực tế hoặc hành

động được dự đoán của những người chơi khác. Một người chơi phản ứng như thế nào phụ thuộc vào những gì người này giả định về hành vi của đối thủ cạnh tranh. Để đơn giản hoá chúng ta phân tích tình trạng song quyền chỉ có 2 hãng lớn lũng đoạn.

Trong **mô hình Cournot**, mỗi hãng coi sản lượng của hãng kia như đã cho trước.

Hành vi Cournot

Năm 1838 nhà kinh tế học người Pháp tên là Augustin Cournot đã phân tích một mô hình thị trường đơn giản gồm 2 hãng lớn.

Hãy tưởng tượng một ngành song quyền trong đó cả 2 hãng đều có chi phí cận biên không đổi MC. Hình 9.6 mô tả vấn đề ra quyết định đối với hãng A. Nếu hãng A giả định rằng B sản xuất 0, hãng A sẽ có toàn bộ đường cầu D_0 của ngành. Đường cầu này cho biết mức sản lượng nào hãng A có thể bán với mức giá hãng đặt ra. Từ đường cầu này hãng A tính toán doanh thu cận biên MR_0, và sản xuất Q_0 để cân bằng chi phí cận biên với doanh thu cận biên.

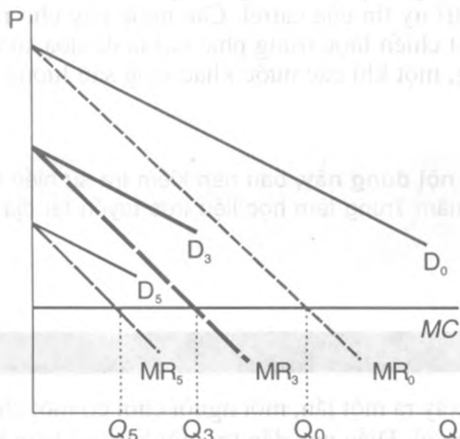
Nếu hãng A giả định rằng hãng B sản xuất 3 đơn vị sản phẩm, hãng A đối diện với đường cầu D_3 có được bằng cách dịch chuyển cầu thị trường D_0 sang trái 3 đơn vị. Hãng B có 3 đơn vị và phần cầu còn lại là dành cho hãng A. Với đường cầu D_3, hãng A tính toán doanh thu cận biên MR_3 và chọn sản lượng Q_3 để cân bằng chi phí cận biên với doanh thu cận biên.

Hàm phản ứng của một hãng cho biết sản lượng tối ưu của hãng thay đổi như thế nào trước mỗi hành động có thể của đối thủ.

Tương tự như vậy, nếu hãng A cho rằng hãng B sẽ sản xuất 5 đơn vị sản phẩm, cầu của hãng A dịch về bên trái so với D_0 là 5 đơn vị, tới đường cầu mới D_5, và sản xuất Q_5 sản phẩm ở mức chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Mức sản lượng mà hãng A dự đoán hãng B sẽ tạo ra và đem bán càng lớn thì sản lượng tối ưu của hãng A càng nhỏ. Q_5 nhỏ hơn Q_3 và Q_3 nhỏ hơn Q_0.

Lặp lại cách tính này cho tất cả các dự đoán của hãng A về sản lượng của hãng B, chúng ta sẽ xác định được hàm phản ứng của hãng A.

Hình 9.6 Hành vi Cournot



Giả sử hãng B sản xuất 0, hãng A sẽ đối diện với đường cầu thị trường D_0 và tối đa hóa lợi nhuận bằng cách sản xuất Q_0 để cân bằng chi phí biên với doanh thu biên. Nếu giả định hãng B sản xuất 3 đơn vị. Hãng A sẽ đối diện với đường cầu D_3 nằm bên trái cách D_0 3 đơn vị. Lúc đó hãng A sản xuất Q_3. Nếu giả định hãng B sản xuất 5 đơn vị, hãng A sẽ đối diện với D_5 và sản xuất Q_5. Sản lượng tối ưu của hãng A càng thấp thì sản lượng mà hãng A cho rằng hãng B sẽ làm ra càng cao.

Trong mô hình Cournot, một hành động của đối thủ cạnh tranh là một lựa chọn về sản lượng của hãng. Hình 9.7 chỉ ra 2 mức sản lượng Q^A và Q^B. Từ Hình 9.6 có thể thấy hãng A sẽ sản xuất ít đi nếu hãng cho rằng hãng B sản xuất nhiều hơn. Trong Hình 9.7 lựa chọn sản lượng tối ưu của hãng A là hàm phản ứng R^A. Nếu hãng B được dự đoán sản xuất ít đi 1 đơn vị, hãng A sẽ chọn tăng sản lượng lên ít hơn 1 đơn vị. Điều này đảm bảo tổng sản lượng giảm xuống và giá tăng lên. Bởi vì việc tăng giá khiến hãng A kiếm được nhiều hơn từ những đơn vị sản lượng trước, hãng sẽ không tăng sản lượng nhiều bằng mức giảm sản lượng của hãng B. Tương đương như vậy, ở Hình 9.6 đường cầu của hãng A dịch chuyển nhiều hơn đường doanh thu cận biên nên sản lượng tăng lên ít hơn mức giảm sút dự đoán trong sản lượng của hãng B.

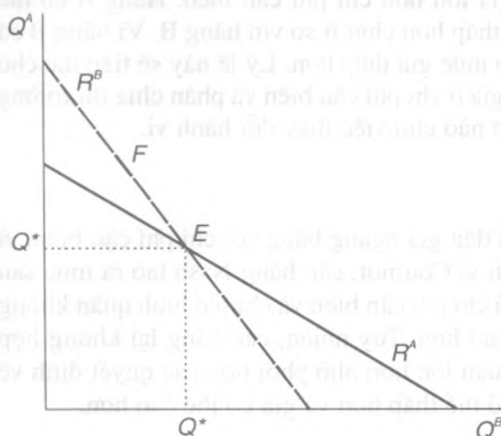
Trong ngành song quyền này, cả 2 hãng là như nhau. Vì vậy, hãng B cũng gặp phải vấn đề tương tự. Hãng đưa ra những dự đoán về sản lượng của hãng A, tính toán đường cầu còn lại cho hãng B và chọn sản lượng tối ưu. Hình 9.7 cho thấy hàm

phản ứng R^B của hãng B, hãng cũng sản xuất ít hơn so với mức sản lượng dự đoán giảm xuống của đối thủ.

Cân bằng Nash là điểm giao nhau của hai hàm phản ứng.

Theo mỗi hàm phản ứng, mỗi hãng có phản ứng tốt nhất với sản lượng giả định của hãng kia. Tại trạng thái cân bằng, hãng kia sẽ được tối ưu khi thực sự hành động theo cách đã được giả định. Trong cân bằng Nash, không hãng nào muốn thay đổi hành vi của mình kể cả sau khi dự đoán của hãng về sản lượng của hãng khác đã được xác nhận.

Hình 9.7 Cân bằng Nash-Cournot



R^A là hàm phản ứng của hãng A, cho thấy sản lượng tối ưu của hãng sẽ biến động như thế nào ở mức sản lượng mà hãng giả định hãng B sẽ làm ra và đem bán. Vì các hãng giống nhau, R^B là hàm phản ứng tương tự của hãng B, cho thấy sản lượng tối ưu của hãng nếu biết sản lượng giả định của hãng A. Với những giả thiết Cournot này về hành vi của đối thủ thì E là điểm cân bằng Nash. Lúc đó dự đoán của mỗi hãng về hành vi của đối thủ là đúng. Và không hãng nào muốn thay đổi hành vi của mình. Nếu các hãng là đồng nhất thì các hàm phản ứng của họ là không đối xứng, và cả hai cùng làm ra sản lượng Q*.

Vì cả 2 hãng đối diện với đường cầu của ngành như nhau, hàm phản ứng của các hãng là đối xứng nếu họ có chi phí cận biên như nhau trong Hình 9.6. Cả 2 hãng khi đó sản xuất cùng mức sản lượng Q* được chỉ ra ở Hình 9.7. Nếu chi phí khác nhau, chúng ta sẽ tiếp tục xây dựng các hàm phản ứng (khác nhau) và điểm cắt nhau của chúng cũng cho thấy những thị phần của 2 hãng không còn như nhau nữa.

Giả sử đường chi phí cận biên của hãng A trong Hình 9.6 dịch xuống. Với mỗi mức sản lượng giả định cho hãng B, hãng A bây giờ sẽ sản xuất nhiều hơn. Đường MR tiếp tục dịch xuống trước khi cắt đường MC. Vì vậy, trong Hình 9.7 hàm phản ứng R^A dịch chuyển lên trên, cho biết hãng A sản xuất Q^A nhiều hơn ở bất kỳ sản lượng Q^B giả định của đối thủ. Điểm cắt nhau mới của các hàm phản ứng, chẳng hạn ở điểm F, cho thấy điều gì xảy ra với cân bằng Nash trong mô hình Cournot.

Không có gì ngạc nhiên khi sản lượng của A tăng lên. Tại sao sản lượng của B giảm xuống? Với chi phí cận biên thấp hơn, hãng A là tối ưu khi sản xuất nhiều hơn. Giá sẽ giảm nhiều, trừ khi hãng B cắt giảm sản lượng của mình. Hãng B sẽ cắt giảm sản lượng chút ít nhằm đẩy giá lên một chút, đề phòng thiệt hại lớn về doanh thu từ những đơn vị hiện có.

Như đã đề cập đến trong trò chơi "Tình thế lưỡng nan" của những người tù ở mục 9.4, cân bằng Nash-Cournot không tối đa hoá phần lợi nhuận chung của cả 2 người chơi. Họ đã không đạt được tổng sản lượng tối đa hoá lợi nhuận chung. Bằng cách xem xét sản lượng của đối thủ như đã xác định trước, mỗi hãng mở rộng sản xuất quá nhiều. Sản lượng lớn hơn đẩy giá xuống thấp. Các hãng không chú ý đến thực tế rằng việc mở rộng sản xuất của mình sẽ gây thiệt hại cho đối thủ, sản lượng của mỗi hãng vì thế là quá cao.

Hành vi của mỗi hãng là đúng với điều kiện họ giả định sản lượng của các đối thủ cạnh tranh là cố định. Tuy nhiên, sự mở rộng sản xuất của mỗi hãng sẽ làm cho đối thủ cạnh tranh thay đổi hành vi. Một hãng độc quyền liên kết thường tính tới điều đó và tạo ra lợi nhuận chung lớn hơn.

Trong **mô hình Bertrand** về ngành độc quyền tập đoàn, mỗi hãng coi giá của đối thủ cạnh tranh như đã biết trước.

Hành vi Bertrand

Để thấy được giả định về hành vi của các đối thủ ảnh hưởng như thế nào tới các hàm phản ứng và thế cân bằng Nash, hãy xem xét một mô hình khác được đưa ra bởi nhà kinh tế học người Pháp, Joseph Bertrand.

Mỗi hãng quyết định một mức giá (và một mức sản lượng) tương ứng với giá mà hãng dự đoán đối thủ cạnh tranh của mình đặt ra. Chúng ta sẽ tiến hành một sự phân tích tương tự như với mô hình Cournot, tìm đường phản ứng chỉ ra giá được thiết lập bởi mỗi hãng phụ thuộc vào giá của đối thủ cạnh tranh như thế nào, và từ đó tìm ra cân bằng Nash về giá cho mô hình Bertrand. Khi đã biết giá cân bằng, chúng ta có thể tìm ra sản lượng cân bằng. Nếu các hãng giống như nhau, họ sẽ lại chia thị trường thành những phần bằng nhau. Tuy nhiên, trong mô hình Bentrand, có thể dễ dàng thấy cân bằng Nash phải như thế nào. Đó là giải pháp cạnh tranh hoàn hảo - giá ngang bằng chi phí cận biên. Làm sao chúng ta biết được điều này?

Giả định hãng B thiết lập một mức giá lớn hơn chi phí cận biên. Hãng A có thể chiếm toàn bộ thị trường bằng cách đặt giá thấp hơn chút ít so với hãng B. Vì hãng B có thể dự đoán được điều này, nó phải thiết lập mức giá thấp hơn. Lý lẽ này sẽ tiếp tục cho tới khi, trong cân bằng Nash, cả 2 hãng đặt giá ở chi phí cận biên và phân chia thị trường giữa họ với nhau. Lúc đó không có động cơ nào cho việc thay đổi hành vi.

So sánh Bertrand và Cournot

Trong hành vi Bertrand, cân bằng Nash đưa đến giá ngang bằng với chi phí cận biên, vì vậy sản lượng của ngành là cao. Trong hành vi Cournot, cân bằng Nash tạo ra mức sản lượng của ngành thấp hơn và giá cao hơn. Vì chi phí cận biên và chi phí bình quân không đổi, mỗi hãng thu được lợi nhuận khi giá cao hơn. Tuy nhiên, các hãng lại không hợp tác. Một độc quyền liên kết sẽ tạo ra lợi nhuận lớn hơn nhờ phối hợp các quyết định về sản lượng. Sản lượng của ngành thậm chí có thể thấp hơn và giá có thể cao hơn.

Vì vậy, cân bằng Nash phụ thuộc vào từng giả thiết mỗi hãng đưa ra về hành vi của đối thủ cạnh tranh. Nhìn chung, các nhà kinh tế thích mô hình Cournot hơn. Trên thực tế, chỉ vài ngành độc quyền tập đoàn hành động giống như ngành cạnh tranh hoàn hảo, theo như dự đoán của mô hình Bertrand.

Hơn thế nữa, vì giá có thể thay đổi nhanh chóng, việc coi giá của đối thủ như cố định là không hợp lý. Ngược lại, chúng ta có thể lý giải mô hình Cournot như nói rằng trước tiên hãng sẽ chọn năng lực sản xuất và sau đó xác định giá. Bởi vì, thay đổi công suất đòi hỏi thời gian, nên điều này có ý nghĩa hơn.

Lợi thế của người đi trước

Với những nghiên cứu trên, chúng ta đã giả định rằng 2 hãng song quyền ra quyết định đồng thời. Giả sử rằng một hãng có thể chọn sản lượng trước hãng kia. Liệu người đi trước có lợi hay không?

Để dự đoán hãng B sẽ hành động như thế nào khi sản lượng của hãng A là cố định, hãng A xem xét hàm phản ứng của hãng B như đã rút ra được từ Hình 9.6 và 9.7. Trong việc quyết định sản lượng, hãng A sẽ tính xem quyết định sản lượng của mình sẽ ảnh hưởng như thế nào đến sản lượng của hãng B.

Vì vậy, hãng A có một hàm phản ứng khác. Hình 9.7 cho thấy hàm phản ứng Cournot R^A coi Q^B như được lựa chọn không phụ thuộc vào Q^A. Giờ đây hãng A sử dụng hàm phản ứng R^B để suy diễn rằng một mức sản lượng Q^A cao hơn sẽ tạo một mức sản lượng Q^B thấp hơn. Vì vậy, hãng A mong rằng sự mở rộng sản lượng của mình chỉ làm giá giảm ít hơn so với mô hình hành vi Cournot. Doanh thu cận biên của hãng sẽ tăng lên. Hãng A biết rằng hãng B sẽ nâng giá bằng cách giảm sản lượng Q^B để đáp lại sự tăng lên của Q^A.

Đối diện với MR cao hơn khi ở vị trí người đi đầu tiên Stackelberg so với hành vi Cournot, hãng A sản xuất nhiều hơn so với mô hình Cournot. Hãng B sản xuất ít hơn do

Trong **mô hình Stackelberg**, hãng B có thể quan sát sản lượng đã được cố định bởi hãng A. Vì thế khi lựa chọn sản lượng, hãng A phải dự đoán phản ứng tiếp theo sau của hãng B.

Lợi thế của người đi trước nghĩa là người chơi mà đi trước sẽ thu được tiền được cược nhiều hơn so với khi ra quyết định đồng thời.

hãng phải phản ứng với thực tế là một mức sản lượng Q^A cao hơn đã được tạo ra. Cuối cùng hãng A có được sản lượng cao hơn và lợi nhuận lớn hơn so với mô hình Cournot nhưng hãng B thì lại có sản lượng nhỏ hơn và lợi nhuận thấp hơn. Hãng A có được lợi thế của người đi đầu tiên.

Đi trước có tác dụng như một cam kết đề phòng sự thao túng tiếp theo sau của người chơi kia. Một khi hãng A đã xây dựng một nhà máy với công suất lớn, hãng A phải sống với một thực tế là hãng sẽ sản xuất nhiều. Sự phản ứng tốt nhất của hãng B khi đó là sản xuất ít. Nâng giá sản phẩm là có lợi cho hãng A.

Trong một số ngành, các hãng tương đối cân xứng và hành vi Cournot là một sự mô tả có giá trị về việc các hãng độc quyền tập đoàn hành động như thế nào. Một số ngành khác có hãng khống chế, có thể do lợi thế về công nghệ hoặc một vị trí đặc quyền. Hãng đó có thể hành động như một người đi trước Stackelberg và dự đoán được các đối thủ nhỏ hơn sẽ phản ứng như thế nào.

9.6 Sự gia nhập mới và cạnh tranh tiềm năng

Đến đây, chúng ta đã bàn luận về cạnh tranh không hoàn hảo giữa các hãng hiện có. Để hoàn chỉnh sự hiểu biết của chúng ta về những thị trường như vậy, chúng ta cũng phải nghĩ tới ảnh hưởng của cạnh tranh tiềm năng từ những người mới gia nhập ngành đối với hành vi của các hãng đang tồn tại. Cần làm rõ 3 trường hợp: nơi mà sự gia nhập mới tương đối dễ, nơi sự gia nhập mới là khó khăn vì ngẫu nhiên và nơi mà sự gia nhập mới là khó khăn vì cố ý.

Các thị trường cạnh tranh

Sự gia nhập hoặc rút lui tự do khỏi ngành là đặc điểm nổi bật của cạnh tranh hoàn hảo, một cấu trúc thị trường trong đó mỗi hãng là tương đối nhỏ so với toàn ngành. Tuy nhiên, giả định là chúng ta quan sát một ngành với vài hãng hiện hành (đang hoạt động). Trước khi giả định rằng phân tích trước đây của chúng ta về độc quyền tập đoàn là cần thiết, chúng ta phải suy nghĩ kỹ càng về sự gia nhập và rút lui. Ngành có thể là một thị trường cạnh tranh.

Một thị trường cạnh tranh có sự gia nhập và rút lui tự do.

Với sự gia nhập tự do, chúng ta hàm ý rằng tất cả các hãng, bao gồm cả các hãng hiện hành và những người gia nhập tiềm tàng, đều tiếp cận với công nghệ như nhau và vì thế có đường chi phí như nhau. Với sự rút lui tự do, chúng ta hàm ý rằng không có chi phí chìm hoặc chi phí không thể thu hồi: khi rời khỏi ngành, một hãng có thể thu hồi được toàn bộ chi tiêu đầu tư ban đầu của mình, bao gồm cả tiền chi cho việc tích luỹ kiến thức và uy tín.

Một thị trường cạnh tranh cho phép sự gia nhập mới và rút lui dễ dàng. Nếu các hãng hiện hành, dù là ít, không hành động như ngành cạnh tranh hoàn hảo (p = MC = LAC min), một người gia nhập mới có thể nhảy vào, bán hàng hoá với giá rẻ và thu được lợi nhuận nhất thời trước khi lại rời khỏi ngành.

Khi sự toàn cầu hoá vẫn tiếp tục, chúng ta cần nhớ rằng những nhà cung ứng nước ngoài là những người gia nhập tiềm tàng. Việc này có thể thực hiện dưới 2 dạng. Thứ nhất, nếu lợi nhuận độc quyền là quá lớn trong thị trường nội địa, cạnh tranh từ nhập khẩu có thể làm tăng cung, dẫn đến giảm giá và giảm lợi nhuận trong thị trường nội địa. Trong trường hợp thái quá, nhập khẩu tăng khi giá nội địa cao hơn giá thế giới, chúng ta trở lại thế giới cạnh tranh đã được phân tích ở Chương 8.

Toàn cầu hoá cũng có thể tạo ra khả năng là các hãng nước ngoài sẽ xây dựng cơ sở sản xuất ở thị trường trong nước, một hình thức hữu hình của sự gia nhập mới. Do tăng cung từ sự gia nhập tiềm tàng, toàn cầu hoá làm tăng khả năng coi các thị trường cạnh tranh như một loại cấu trúc thị trường. Hơn thế nữa, chúng ta thường nghĩ về một người gia nhập mới như là người bắt đầu từ con số không. Nhưng khi một hãng nước ngoài hiện có gia nhập thị trường nội địa, nền sản xuất và kinh nghiệm marketing của hãng có thể đã phát triển ở mức cao.

Toàn cầu hoá có thể là con dao 2 lưỡi. Một mặt, nó làm tăng quy mô của thị trường liên quan và làm cho sự gia nhập mới dễ dàng hơn. Mặt khác, bởi cho phép các công ty đa quốc gia lớn mạnh do hoạt động đồng thời ở nhiều nước, toàn cầu hoá có thể khuyến khích các hãng lớn có được sức mạnh thị trường lớn ở bất cứ nơi đâu hãng hoạt động: Coke và Pepsi đang cạnh tranh cho sự thống trị toàn cầu và Virgin Cola chỉ có khả năng cạnh tranh có hạn, thậm chí là ở Anh.

Lý thuyết về các thị trường cạnh tranh đang còn là tranh cãi. Có nhiều ngành trong đó chi phí chìm là rất khó thu hồi hoặc có những ngành đòi hỏi những người gia nhập mới phải mất thời gian để có được trình độ chuyên môn ban đầu, bởi vậy tạm thời họ ở trong tình thế bất lợi so với các hãng hiện có. Cũng không an toàn khi giả định là các hãng hiện hành sẽ không thay đổi hành vi của họ khi bị đe doạ bởi sự gia nhập mới. Nhưng lý thuyết đã minh hoạ một cách sống động rằng cấu trúc thị trường và hành vi của các hãng hiện hành không thể được suy diễn đơn giản chỉ bằng cách đếm số lượng các hãng trong một ngành.

Trong chương trước, chúng ta đã thận trọng khi nhấn mạnh rằng một hãng độc quyền là một người sản xuất duy nhất, người có thể hoàn toàn xem nhẹ sự gia nhập mới. Bây giờ chúng ta sẽ hoàn chỉnh cách phân loại ở Bảng 9.1 dựa vào sự nghiên cứu về gia nhập mới một cách chi tiết hơn.

Hộp 9-3 Các rào cản gia nhập đối với thị trường siêu thị

Năm 2004 chuỗi siêu thị Morrison cuối cùng đã hoàn thành việc tiếp quản đối thủ Safeway. Bằng một hành động dứt khoát, Morrison đã phát triển mạnh lên từ một siêu thị loại nhỏ với 6% thị phần tăng lên thành 17% thị phần của thị trường Anh, chỉ đứng sau Sainsburys, hãng đứng đầu ngành kinh doanh siêu thị.

Việc tiếp quản Safeway đã được tranh giành với Tesco, Asda và Sainsburys, các đối thủ cạnh tranh lớn của Morrison. Trong giai đoạn đó, Phillip Green, chủ của cửa hàng bán lẻ British Home Store (Bhs), cũng rất quan tâm đến Safeway. Safeway đã là một mục tiêu hấp dẫn vì đó là cơ hội cuối cùng cho sự gia nhập ngành siêu thị. Khó khăn về đất đai và khó khăn trong việc có được giấy phép kinh doanh cho siêu thị mới, cách gia nhập mới duy nhất chính là tiếp quản. Với Safeway hiện giờ đã về tay Morrison, và ngành hợp nhất thành những hãng lớn, việc tiếp quản tiếp theo sẽ càng khó hơn. các rào cản gia nhập là rất vững chắc.

Một rào cản gia nhập tự nhiên là rào cản không phải được tạo ra một cách có chủ định của những hãng hiện hành.

Các rào cản gia nhập tự nhiên

Khi bàn về các rào cản gia nhập, chúng ta phân biệt giữa những rào cản dù thế nào cũng tồn tại và những rào cản được tạo ra có chủ định của những hãng hiện hành.

Nhà kinh tế học người Mỹ Joe Bain đã phân chia 3 loại rào cản gia nhập: sự khác biệt sản phẩm, lợi thế về chi phí tuyệt đối và tính kinh tế của quy mô. Sự khác biệt sản phẩm không phải là một rào cản tự nhiên. Lợi thế về chi phí tuyệt đối, khi các hãng hiện hành có đường chi phí thấp hơn chi phí của những người gia nhập mới, có thể là một rào cản tự nhiên. Nếu đòi hỏi phải có thời gian để có được những kinh nghiệm kinh doanh, các hãng hiện hành sẽ có chi phí thấp hơn, ít nhất cũng là trong ngắn hạn. Nếu họ sáng suốt, họ sẽ giành được những vị trí kinh doanh có lợi thế

nhất. Ngược lại, nếu các hãng hiện hành tiến hành đầu tư hoặc nghiên cứu và phát triển với mục đích ngăn cản sự gia nhập, đây không còn là một rào cản tự nhiên nữa.

Hình 9.1 cho thấy vai trò của tính kinh tế của quy mô như một rào cản gia nhập tự nhiên. Nếu quy mô hiệu quả tối thiểu là lớn so với đường cầu của ngành, một người gia nhập mới không thể vào ngành mà không làm giảm giá đáng kể, và không thể gia nhập để thu lợi nhuận.

Các rào cản gia nhập tự nhiên này càng lớn, các hãng sẽ càng ít phải chú ý đến sự cạnh tranh tiềm tàng từ gia nhập mới. Trò chơi độc quyền tập đoàn khi đó chuyển thành cạnh tranh giữa các hãng hiện hành như chúng ta đã bàn ở mục trước. Nơi nào có rào cản gia nhập tự nhiên thấp, một trong 2 điều sau có thể xảy ra. Hoặc các hãng hiện hành chấp nhận tình huống trong đó cạnh tranh từ những người gia nhập mới sẽ ngăn cản các hãng hiện hành có được nhiều sức mạnh thị trường - kết quả sẽ gần với kết quả cạnh tranh hoàn hảo - hoặc các hãng hiện hành sẽ cố tạo ra một số rào cản gia nhập từ phía hãng.

9.7 Sự ngăn cản gia nhập có tính chiến lược

Một nước đi chiến lược là một biện pháp ảnh hưởng đến lựa chọn của người khác, theo cách có lợi cho chính mình, bằng cách gây ảnh hưởng đến dự kiến của người khác về cách thức mình sẽ ứng xử.

Một chiến lược là một kế hoạch của trò chơi khi việc ra quyết định là phụ thuộc lẫn nhau. Từ "chiến lược" được sử dụng hàng ngày nhưng nó có một ý nghĩa đặc biệt trong kinh tế học.

Trong Hình 9.8 một hãng hiện hành đang chơi một trò chơi chống lại một người gia nhập tiềm tàng. Người gia nhập mới có thể nhảy vào và ở lại bên ngoài. Nếu người gia nhập mới nhảy vào thị trường, hãng hiện hành có thể chọn lựa hoặc chấp nhận đối thủ mới và đồng ý chia sẻ thị phần hoặc chống lại. Chống lại sự gia nhập có nghĩa là phải sản xuất nhiều lên và có lẽ phải nhiều hơn đáng kể so với trước đây, vì thế giá của ngành sẽ giảm xuống. Trong cuộc chiến về giá này, mà đôi khi được hãng hiện hành gọi là định giá hủy diệt, cả 2 hãng đều thua lỗ. Dòng đầu tiên của bảng trong Hình 9.8 cho thấy lợi nhuận của hãng hiện hành và lợi nhuận của người gia nhập mới từ mỗi một trong 3 phương án.

Hình 9.8 Sự ngăn cản gia nhập có tính chiến lược

Người gia nhập mới

Vào thị trường | Không vào thị trường

Hãng hiện hành

Chấp nhận | Chống lại

	Chấp nhận		Chống lại		Không vào thị trường	
Lợi nhuận khi không có sự ngăn cản có tính chiến lược	1	1	-1	-1	5	0
Lợi nhuận khi có sự ngăn cản có tính chiến lược	-2	1	-1	-1	2	0

Nếu không có sự ngăn cản, khi hãng mới gia nhập, hãng cũ hành động tốt hơn nếu chấp nhận sự gia nhập đó chứ không chống lại. Hãng mới biết điều đó nên gia nhập. Điểm cân bằng ở ô trên phía tay trái và cả hai hãng đều thu được lợi nhuận bằng 1. Nhưng nếu hãng cũ đã cam kết trước một khoản chi phí bằng 3 mà chỉ thu lại được nếu chống lại, hãng cũ sẽ chống lại sự gia nhập, hãng mới sẽ ở ngoài và điểm cân bằng là ô dưới bên tay phải. Hãng cũ làm ăn tốt hơn, thu được lợi nhuận bằng 2.

Nếu hãng hiện hành không bị đe dọa gia nhập mới, hãng thu được lợi nhuận là 5, và người gia nhập mới tất nhiên không có lợi nhuận gì. Nếu hãng chia sẻ thị phần, cả 2 thu được lợi nhuận là 1. Trong cuộc chiến giá cả, cả 2 bị thua lỗ. Vậy trò chơi nên thực hiện như thế nào?

Giả sử người gia nhập mới đã nhảy vào thị trường. So sánh 2 ô phía bên trái của dòng trên, hãng hiện hành nên nhượng bộ hơn là chống lại. Người gia nhập mới có thể

thấy được điều này. Bất kỳ một đe dọa nào của hãng hiện hành nhằm ngăn cản sự gia nhập đều không phải là đe dọa thực sự. Cân bằng của trò chơi là người gia nhập mới sẽ vào thị trường và hãng hiện hành cũng không kháng cự lại. Cả 2 cùng thu được lợi nhuận là 1, ở ô phía trên bên trái.

Tuy nhiên, hãng hiện hành có thể có hàng loạt hành động trước khi có sự xuất hiện của người gia nhập mới. Nó có thể đã có ý đồ từ trước buộc mình ngăn chặn sự gia nhập mới và vì thế làm giảm được mối đe dọa gia nhập trong tương lai. Hãng hiện hành sẽ sung sướng mê li nếu một người Sao Hoả xuất hiện và đảm bảo là sẽ bắn các giám đốc của hãng hiện hành nếu họ để cho sự gia nhập mới dễ dàng. Những người gia nhập mới cho rằng sẽ phải lao vào cuộc chiến và dự đoán sẽ mất 1, vì thế họ sẽ không gia nhập thị trường, khi đó hãng hiện hành sẽ lại có được lợi nhuận thường xuyên là 5.

Không có người Sao Hỏa, hãng hiện hành vẫn có thể có được kết quả đúng như vậy bằng các biện pháp kinh tế. Giả sử hãng hiện hành đầu tư lớn vào năng lực sản xuất dư thừa và hiện giờ chưa dùng đến vì đang ở mức sản lượng thấp. Hãng hiện hành có sản lượng thấp khi không có sự gia nhập mới hoặc chấp nhận chia sẻ thị trường với người gia nhập mới. Giả sử trong tình huống này hãng hiện hành chịu thêm chi phí là 3 do gánh chịu công suất thừa. Dòng thứ 2 của bảng ở Hình 9.8 cho thấy lợi nhuận của hãng hiện hành giảm đi 3 trong cả 2 kết quả này. Tuy nhiên, trong cuộc chiến tranh giá cả, sản lượng của hãng hiện hành là cao và năng lực sản xuất dư thừa không còn lãng phí nữa; vì thế không cần giảm lợi nhuận của hãng ở cột giữa của Hình 9.8.

Nếu người gia nhập mới nhảy vào thị trường, hãng hiện hành lỗ 2 nếu chấp nhận chia sẻ thị trường và chỉ mất 1 nếu chống lại. Vì thế sự gia nhập mới sẽ bị chống lại. Thấy trước được điều này, sẽ không có hãng mới tham gia vào thị trường vì họ sẽ bị thua lỗ trong cuộc chiến giá cả. Cân bằng của trò chơi lúc này là ô phía dưới bên phải của bảng và sẽ không có người gia nhập mới. Sự ngăn cản gia nhập có tính chiến lược đã thành công. Nó đem lại lợi ích cho hãng. Cho dù chịu chi phí 3 cho năng lực sản xuất dư thừa, hãng vẫn thu được lợi nhuận 2, lớn hơn so với lợi nhuận 1 ở ô phía trên bên trái khi không có sự ngăn cản và để người gia nhập mới vào thị trường.

Sự ngăn cản gia nhập có tính chiến lược là hành vi của hãng hiện hành khiến cho sự gia nhập mới là khó thực hiện.

Liệu rằng sự ngăn cản này có luôn có tác dụng hay không? Câu trả lời là không. Giả định trong Hình 9.8, chúng ta thay đổi cột phía bên phải. Ở dòng trên hãng hiện hành có lợi nhuận là 3 nếu không có sự gia nhập mới. Nếu không có năng lực sản xuất dư thừa, cân bằng là ô phía trên bên trái như trước đây. Nhưng nếu hãng hiện hành chi 3 cho năng lực sản xuất dư thừa, hãng sẽ chỉ còn lợi nhuận bằng 0 ở ô phía dưới bên phải khi sự gia nhập mới bị ngăn cản. Sự ngăn cản vẫn thực hiện được, tuy nhiên sẽ tốt hơn cho hãng hiện hành nếu hãng không đầu tư vào công suất thừa và chấp nhận sự gia nhập mới.

Mô hình này cho thấy chiến tranh giá cả không nên được thực hiện. Nếu hãng hiện hành tham gia vào cuộc chiến, hãng mới sẽ không vào thị trường. Điều này tất nhiên đòi hỏi hãng mới phải biết được lợi nhuận của hãng hiện hành trong các khả năng khác nhau và vì thế dự đoán được chính xác hành vi của hãng đó. Trong thực tế, những người gia nhập mới đôi khi dự đoán sai. Hơn thế nữa, nếu người gia nhập mới có sự ủng hộ tài chính tốt hơn hãng hiện hành, cuộc chiến tranh giá cả có thể là một sự đầu tư tốt cho hãng mới. Hãng hiện hành sẽ phải là người rời khỏi thị trường trước và sau đó hãng mới vào sẽ lại thu được lợi nhuận.

Công suất dư thừa có phải là mối đe dọa duy nhất của hãng hiện hành hay không? Các đe dọa phải là đe dọa không thể huỷ bỏ, nếu không nó sẽ chỉ là một đe dọa suông, và chúng phải làm tăng khả năng một hãng hiện hành sẽ chống lại sự gia nhập mới. Bất cứ cái gì có đặc điểm của chi phí chìm và chi phí cố định đều có thể trở thành mối đe

dọa: chi phí cố định làm tăng tính kinh tế của quy mô nhờ đó hãng hiện hành có thể duy trì sản lượng cao lâu hơn, và chi phí chìm không thể thay đổi được. Quảng cáo để đầu tư vào uy tín và sự trung thành đối với nhãn hiệu là một ví dụ điển hình. Việc phổ biến sản phẩm cũng vậy. Nếu hãng hiện hành chỉ có một nhãn hiệu duy nhất, người gia nhập mới có thể hy vọng tham gia vào thị trường với một nhãn hiệu khác. Nhưng nếu hãng hiện hành có một dòng nhãn hiệu hoặc mẫu mã hoàn chỉnh, một người gia nhập mới sẽ phải cạnh tranh với cả miền sản phẩm này.

Hộp 9-4 Tại sao lại quảng cáo nhiều như vậy?

Quảng cáo không phải luôn mang ý nghĩa tạo ra rào cản đối với những người gia nhập tiềm tàng. Đôi khi nó nhằm thông báo với khách hàng bằng cách tiết lộ những thông tin nội bộ mà hãng có về chất lượng sản phẩm của hãng.

Khi khách hàng có thể nói thoáng qua về chất lượng sản phẩm, thậm chí trước khi họ mua sản phẩm, có nghĩa là quảng cáo đã có chút tác dụng. Chuối đã hỏng đen thì không thể được quảng cáo là tươi ngon. Thông tin có sẵn ê hề và những nỗ lực đánh lừa khách hàng sẽ bị phát hiện. Tuy nhiên, đối với hầu hết các hàng hoá, khách hàng không thể phát hiện chất lượng trước khi mua sắm và chỉ nhận ra chất lượng khi sử dụng hàng hoá.

Hãng khi đó có những thông tin nội bộ cho các khách hàng mua lần đầu. Một chiến dịch quảng cáo đáng chú ý (tất nhiên là tốn kém) báo hiệu cho các khách hàng tiềm tàng rằng hãng tin vào sản phẩm của mình và dự kiến bán được doanh số lớn cho các khách hàng thường xuyên đủ để thu hồi chi phí cố định của quảng cáo ban đầu. Các hãng không trung thực sẽ nhanh chóng bị phát hiện và không đầu tư nhiều vào quảng cáo nữa.

Thế còn những hàng hoá như tủ lạnh, thường là chỉ mua 1 lần và không được thay thế trong khoảng chục năm hoặc hơn thì sao? Các khách hàng sẽ thực sự có lợi với những quảng cáo trung thực nhưng những người sản xuất các sản phẩm chất lượng cao lại không có động cơ quảng cáo. Họ cũng đã từng thuê các nhà quảng cáo làm những quảng cáo phóng đại (rất nhiều năm trước khi họ bị phát hiện). Sự sẵn sàng quảng cáo không còn báo hiệu chất lượng của sản phẩm nữa. Vì thế các quảng cáo ít dần.

Bảng dưới đây cho thấy chi tiêu quảng cáo theo tỷ lệ doanh thu bán hàng cho 4 loại hàng hoá đã kể trên. Lý thuyết khá phù hợp với thực tế,

Chi tiêu quảng cáo theo % doanh thu bán hàng

Chất lượng được khám phá	Thời gian tới lần mua tiếp theo	Ví dụ	Quảng cáo theo % doanh thu bán hàng
Trước khi mua	Không liên quan	Chuối	0,4
Ngay sau khi mua	Nhanh	Bánh quy	3,6
Lâu sau khi mua	Không liên quan	Đĩa CD	1,8

Nguồn: E. Davis, J. Kay and J. Star, "Is Advertising Rational?", *Business Strategy Review*, Autumn 1991, Oxford University Press.

9.8 Kết luận

Trong thực tế chỉ có một vài ngành là giống như 2 thái cực cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền thuần tuý. Phần lớn các ngành là cạnh tranh không hoàn hảo. Chương này đã giới thiệu các loại cạnh tranh không hoàn hảo. Lý thuyết trò chơi nói chung và các khái niệm như cam kết, sự tin cậy và sự ngăn cản, cho phép các nhà kinh tế phân tích nhiều vấn đề thực tế trong các ngành kinh doanh lớn.

Chúng ta đã học được những gì? Thứ nhất, cấu trúc thị trường và hành vi của các hãng hiện hành được xác định đồng thời. Các nhà kinh tế thường bắt đầu với một cấu trúc thị trường, xác định bởi mức độ tính kinh tế của quy mô so với đường cầu của ngành, sau đó suy ra một hãng hiện hành sẽ cư xử như thế nào (độc quyền, độc quyền tập đoàn, cạnh tranh hoàn hảo), tiếp đến kiểm tra lại những dự đoán này so với những chỉ số thực hiện, chẳng hạn như mức độ giá lớn hơn chi phí cận biên. Chúng ta nhận thấy rằng hành vi chiến lược của các hãng hiện hành có thể ảnh hưởng đến sự gia nhập mới, và từ đó ảnh hưởng đến cấu trúc thị trường, ngoại trừ những thị trường mà sự gia nhập mới là khá dễ dàng.

Thứ hai, chúng ta đã biết được tầm quan trọng của cạnh tranh tiềm tàng, có thể đến từ các hãng trong nước như một sự gia nhập mới hoặc nhập khẩu từ nước ngoài. Số lượng hãng có thể nhìn thấy trong ngành ngày nay cho biết rất ít thông tin về mức độ sức mạnh thị trường thực sự. Nếu sự gia nhập mới dễ dàng, một hãng hiện hành duy nhất hoặc một độc quyền có thể nhận thấy không có lợi nếu xuất phát từ hành vi cạnh tranh hoàn hảo.

Cuối cùng, chúng ta đã thấy được có bao nhiêu hành động kinh doanh trên thế giới thực - chiến tranh giá cả, quảng cáo, phổ biến nhãn hiệu, công suất dư thừa hoặc nghiên cứu và triển khai quá mức - có thể được hiểu như cạnh tranh chiến lược, trong đó để được hiệu quả thì các đe dọa phải được đảm bảo chắc chắn bởi những cam kết từ trước.

TÓM TẮT

- **Cạnh tranh không hoàn hảo** tồn tại khi mỗi hãng tin rằng hãng đối mặt với đường cầu dốc xuống. Các hình thức quan trọng nhất là cạnh tranh độc quyền, độc quyền tập đoàn và độc quyền thuần tuý.
- **Vị trí độc quyền thuần tuý** có thể có được do luật pháp, khi một ngành được quốc hữu hoá hoặc do bằng phát minh sáng chế. Khi quy mô hiệu quả tối thiểu là rất lớn so với hiệu quả của ngành, rào cản gia nhập tự nhiên có thể đủ lớn để tạo ra độc quyền tự nhiên trong đó tất cả những đe doạ về sự gia nhập mới là không có.
- Thái cực ngược lại, sự gia nhập và rút lui có thể khá dễ dàng. Thị trường là **cạnh tranh**, và các hãng hiện hành phải bắt chước hành vi cạnh tranh hoàn hảo để tránh bị tràn ngập bởi những người gia nhập mới. Với một quy mô trung bình của sự gia nhập mới, ngành có thể là ngành độc quyền tập đoàn.
- **Các hãng cạnh tranh độc quyền** đối mặt với sự gia nhập và rút lui tự do nhưng riêng từng hãng thì nhỏ và sản xuất những sản phẩm tương tự nhau, dù là không đồng nhất. Mỗi hãng có sức mạnh thị trường có hạn đối với nhãn hiệu sản phẩm riêng của mình. Trong cân bằng dài hạn, giá ngang bằng chi phí trung bình nhưng lớn hơn doanh thu cận biên và chi phí cận biên ở cân bằng tiếp tuyến.
- **Các nhà độc quyền tập đoàn** đối mặt với sự giằng co giữa hợp tác để tối đa hoá tổng lợi nhuận và cạnh tranh để giành thị phần lớn hơn trong khi lợi nhuận chung nhỏ hơn. Hợp tác có thể là chính thức, chẳng hạn như dưới hình thức cartel, hoặc không chính thức. Nếu không có những đe dọa trừng phạt thực sự bởi các thành viên khác, mỗi hãng đối mặt với sự cám dỗ gian lận.
- **Lý thuyết trò chơi** phân tích các quyết định phụ thuộc lẫn nhau trong đó mỗi người chơi lựa chọn một chiến lược. Trong trò chơi tình thế tiến thoái lưỡng nan của những người tù, mỗi hãng có một chiến lược ưu thế. Với cam kết ràng buộc lẫn nhau, cả 2 người chơi có thể có lợi hơn nhờ sự đảm bảo không gian lận về giải pháp cấu kết.
- Một **hàm phản ứng** cho biết phản ứng tốt nhất của một người chơi đối với hành động của những người chơi khác. Trong **cân bằng Nash** các hàm phản ứng cắt nhau. Khi đó không người chơi nào muốn thay đổi quyết định của mình.
- Trong **hành vi Cournot** mỗi hãng coi sản lượng của đối thủ như là biết trước. Trong **hành vi Bertrand** mỗi hãng coi giá của đối thủ như đã cho trước. Cân bằng Nash-Bertrand đòi hỏi giá bằng chi phí cận biên. Cân bằng Nash-Cournot dẫn đến sản lượng thấp hơn, giá cao hơn và lợi nhuận cao hơn. Tuy nhiên, các hãng vẫn không tối đa hoá được tổng lợi nhuận do mỗi hãng bỏ qua thực tế là sự mở rộng sản lượng của mình sẽ gây thiệt hại cho đối thủ.
- Một hãng với lợi thế của **người đi trước** hành động như một người dẫn đầu Stackelberg. Bằng cách suy ra phản ứng tiếp theo của đối thủ cạnh tranh, hãng

sản xuất sản lượng cao hơn, biết rằng đối thủ sau đó sẽ phải giảm sản lượng. Đi trước là một ý đồ hữu ích.

- **Các rào cản gia nhập tự nhiên** được tạo ra một cách tự nhiên, và có được nhờ tính kinh tế của quy mô hoặc lợi thế chi phí tuyệt đối của các hãng hiện hành. **Các rào cản gia nhập chiến lược** được tạo ra bởi ban giám đốc doanh nghiệp và nẩy sinh từ những ý đồ thực sự nhằm ngăn chặn sự gia nhập mới. Chỉ trong hoàn cảnh nhất định, sự ngăn cản gia nhập có tính chiến lược có lợi cho các hãng hiện hành.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 Một ngành đối mặt với đường cầu

Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
P	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

(a) Giả định ngành là độc quyền với chi phí cận biên không đổi MC = 3, ngành sẽ chọn mức giá và sản lượng nào? (b) Giả định có 2 hãng, mỗi hãng có MC = AC = 3, giá và sản lượng nào sẽ tối đa hoá tổng lợi nhuận chung nếu 2 hãng liên kết? (c) Tại sao mỗi hãng có thể sẽ gian lận nếu hãng có thể tránh được sự trả đũa của hãng kia?

2 Với đường cầu của ngành như trên, 2 hãng A và Z mỗi hãng bắt đầu với 1 nửa thị trường khi đặt giá độc quyền. Z quyết định gian lận và tin là A vẫn cung ứng ở mức sản lượng cũ. (a) Hãy chỉ ra đường cầu mà Z tin là hãng sẽ gặp phải. (b) Khi đó Z sẽ chọn mức giá và sản lượng nào?

3 Những người sửa xe đôi khi cho rằng những người thợ máy cũng cần có bằng cấp nhờ đó việc sửa chữa chỉ được thực hiện bởi những người có trình độ. Một số nhà kinh tế lại biện luận rằng các khách hàng có thể luôn hỏi liệu một người thợ máy có được đào tạo ở một trường có uy tín hay không mà không cần nhìn đến bất kỳ bằng cấp nào. (a) Đánh giá những biện luận ủng hộ và chống lại việc cấp bằng cho những người thợ sửa ôtô. (b) Những biện luận có giống như vậy không nếu là việc cấp bằng cho bác sỹ.

4 Nghĩ về 5 quảng cáo trên T.V. Chức năng của chúng chủ yếu là cung cấp thông tin, hay là dựng nên các rào cản gia nhập đối với ngành?

5 Một gia đình tốt biết rằng đứa trẻ đôi khi cần bị phạt nhưng cũng biết rằng cũng có lúc đứa trẻ cần được tha với một lời nhắc nhở. Bố mẹ đó có ý đồ từ trước là đe doạ trừng phạt thực sự không?

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những tuyên bố này lại sai? (a) Các hãng cạnh tranh nên hợp lại với nhau để hạn chế sản lượng và tăng giá. (b) Các hãng không nên quảng cáo trừ khi hãng cho rằng quảng cáo đó có thể làm tăng doanh số bán hàng.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 683.

Online Learning Centre with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 10

Thị trường lao động

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Đường cầu về các đầu vào của một hãng trong ngắn hạn và dài hạn.**
2. **Sản phẩm giá trị cận biên, sản phẩm doanh thu cận biên và chi phí cận biên của một yếu tố.**
3. **Đường cầu về lao động của ngành.**
4. **Các quyết định cung lao động.**
5. **Thu nhập chuyển giao và tô kinh tế.**
6. **Cân bằng và không cân bằng thị trường lao động.**
7. **Tiền lương tối thiểu ảnh hưởng đến việc làm như thế nào?**
8. **Đường đồng lượng và sự lựa chọn kỹ thuật sản xuất.**

Nếu thắng cuộc trong một cuộc thi golf, người thắng cuộc có thể thu về trong ngày cuối tuần số tiền nhiều hơn tiền lương của một giáo sư làm việc trong một năm. Những sinh viên học về kinh tế có thể có thu nhập nghề nghiệp cao hơn so với những sinh viên có mức trí tuệ tương đương nhưng học ngành triết học. Một công nhân không có kỹ năng ở châu Âu có thu nhập lớn hơn một công nhân không có kỹ năng ở Ấn Độ. Rất ít các nền kinh tế thị trường cung cấp đủ công việc cho tất cả các công dân muốn đi làm. Chúng ta có thể giải thích những khía cạnh này trong một thế giới thực như thế nào?

Trong mỗi tình huống, câu trả lời phụ thuộc cung và cầu đối với loại lao động đó, là đề tài nghiên cứu của 2 chương tiếp theo. Chúng ta bắt đầu sự phân tích về các thị trường yếu tố sản xuất - lao động, tư bản, đất đai. Chúng ta xem xét điều gì xác định giá và lượng cân bằng của những yếu tố này trong các ngành khác nhau và trong toàn bộ nền kinh tế. Chúng ta bắt đầu với yếu tố được gọi là lao động. Chương 12 áp dụng đúng những nguyên lý này cho các thị trường đầu vào khác.

Chúng ta đã nghiên cứu thị trường hàng hoá. Cách tiếp cận của chúng ta đối với thị trường yếu tố cũng không khác biệt. Cấu trúc của chương này cũng gồm: cầu, cung, cân bằng, vấn đề mất cân bằng và sự điều chỉnh.

Bảng 10.1 gồm những số liệu về thu nhập của công nhân ở Anh (nam giới, làm việc cả ngày) năm 2003 và so với số liệu đã được điều chỉnh theo lạm phát của năm 1994. Năm 2003, các nhân viên trong ngành dịch vụ tài chính có thu nhập 260£ một tuần, lớn

hơn mức trung bình cả nước và gần 300£ một tuần, lớn hơn thu nhập của nhân viên khách sạn và nhà hàng. Thu nhập thực tế của nhân viên ngành khách sạn và nhà hàng gần như giữ nguyên trong suốt giai đoạn 1994 - 2003.

Cầu về đầu vào là **cầu thứ phát,** phản ánh cầu về sản lượng của hãng.

Mặc dù các nguyên lý kinh tế về thị trường yếu tố vẫn tập trung chủ yếu ở cung và cầu, vẫn có những điểm riêng biệt về cầu trong thị trường yếu tố. Đó không phải là cầu trực tiếp hay cầu cuối cùng, mà nó là cầu thứ phát. Các hãng có cầu về yếu tố vì họ muốn làm ra sản phẩm. Mỗi hãng đồng thời quyết định cung về sản lượng đầu ra như thế nào và cần bao nhiêu đầu vào. 2 vấn đề này có quan hệ chặt chẽ.

Bảng 10.1 Thu nhập thực tế hàng tuần ở Anh (Công nhân nam làm việc cả ngày, 2003, đơn vị £)

	1994	2003
Toàn bộ nền kinh tế	444	521
Ngành dịch vụ tài chính	686	788
Ngành khách sạn và nhà hàng	300	343
Năng lượng và nước	541	569

Nguồn: ONS, Monthly Digest of Statistics.

Trên khía cạnh cung chúng ta phân biệt giữa cung yếu tố cho nền kinh tế và cho từng hãng hoặc từng ngành. Một hãng có thể có được các yếu tố sản xuất bằng cách giành các yếu tố này từ các hãng khác. Tuy nhiên, nền kinh tế như một tổng thể chỉ có khả năng tăng các đầu vào rất chậm. Việc xây dựng thêm các nhà máy hoặc đào tạo thêm các công nhân có tay nghề đòi hỏi phải mất thời gian.

Trong ngắn hạn, cung cấp phi công cho một nền kinh tế có thể cố định. Bất kỳ sự tăng nào trong tổng cầu về phi công đều làm tăng tiền lương cân bằng của họ. Trong dài hạn, tiền lương của phi công tăng lên là dấu hiệu cho các học sinh vừa tốt nghiệp phổ thông từ bỏ kế hoạch trở thành người lái tàu hoả mà thay vào đó sẽ vào học ở trường đào tạo lái máy bay. Vì thế, chúng ta cần phân biệt cung lao động trong ngắn hạn và dài hạn.

Kết hợp cầu và cung dẫn tới giá và lượng cân bằng trong thị trường lao động. Thị trường lao động trở về trạng thái cân bằng nhanh hay chậm như thế nào? Trong khi một vài thị trường sản phẩm trở lại thế cân bằng tương đối nhanh, sự điều chỉnh trên thị trường lao động thường chậm chạp hơn. Chúng ta sẽ nghiên cứu những lý do vì sao thị trường lao động chậm điều chỉnh.

10.1 Cầu về yếu tố của một hãng trong dài hạn

Trong dài hạn tất cả các đầu vào có thể được điều chỉnh. Chương 7 đã nghiên cứu chi phí dài hạn của hãng. Chương 8 và 9 xem xét các loại đường cầu khác nhau đối với một hãng và đã chỉ ra một hãng sẽ lựa chọn sản lượng tối đa hoá lợi nhuận như thế nào. Mặc dù là một phần của quyết định đó, nhưng chúng ta không tập trung vào cung sản phẩm của hãng mà tập trung vào cầu về đầu vào tương ứng.

Hãng hướng tới cách ít tốn kém nhất để tạo ra mỗi mức sản lượng có thể và sau đó lựa chọn sản lượng tối đa hoá lợi nhuận. Khi đang sản xuất bất kỳ một mức sản lượng nào đó với kỹ thuật sẵn có rẻ tiền nhất, một sự tăng lên trong giá lao động so với giá tư bản sẽ khiến hãng chuyển sang một kỹ thuật sản xuất tăng cường tư bản hơn. Ngược lại, nếu tư bản trở nên tương đối đắt hơn, kỹ thuật có chi phí thấp nhất để sản xuất một mức sản lượng nhất định bây giờ sẽ là kỹ thuật sử dụng nhiều lao động.

Nguyên lý này giúp lý giải sự khác biệt giữa các nước về tỷ lệ lao động - tư bản trong cùng một ngành. Những người nông dân ở châu Âu đối mặt với tiền công lao động cao so với tiền thuê máy gặt đập. Nông trại được cơ khí hoá nhằm tiết kiệm chi phí thuê thợ. Những người nông dân Ấn Độ, đối mặt với lao động dư thừa và rẻ mạt nhưng vốn thì khan hiếm, sử dụng kỹ thuật dùng nhiều lao động. Những người lao động

bằng liềm và xẻng thực hiện những công việc mà ở Anh được thực hiện bởi máy gặt đập và xe ủi.

Tiền công lao động cao hơn khiến hãng lấy tư bản thay cho lao động trong việc sản xuất một mức sản lượng xác định. Tuy nhiên, nó cũng làm tăng tổng chi phí của việc sản xuất bất kỳ mức sản lượng nào. Các hãng vẫn sử dụng một lượng lao động mà với số lao động này bây giờ hãng phải chi trả nhiều hơn trước đây. Với chi phí cận biên cao hơn, nhưng đường cầu và doanh thu cận biên không đổi, hãng sẽ lựa chọn sản xuất ít hơn.

Vì thế một sự tăng lên trong giá của một yếu tố không chỉ đơn thuần làm thay đổi cường độ sử dụng yếu tố cho một mức sản lượng đầu ra nhất định, mà còn làm thay đổi mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận. Nghiên cứu về quyết định của người tiêu dùng ở Chương 5, chúng ta thấy rằng một sự thay đổi giá của hàng hoá gây ra cả hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập. Hiệu ứng thay thế tương ứng với sự thay đổi giá tương đối của các hàng hoá và hiệu ứng thu nhập tương ứng với thay đổi trong thu nhập thực tế do ảnh hưởng của sự thay đổi giá. Cầu đối với các yếu tố sản xuất cũng phản ánh đúng như vậy.

Có một hiệu ứng thay thế thuần tuý ở một mức sản lượng cho trước. Giá lao động cao hơn so với giá tư bản dẫn tới hãng lấy tư bản thay cho lao động. Nhưng còn có một hiệu ứng sản lượng, tương tự như hiệu ứng thu nhập trong lý thuyết cầu của người tiêu dùng. Do làm tăng chi phí cận biên của sản xuất sản phẩm, giá lao động tăng dẫn tới sản lượng thấp hơn.

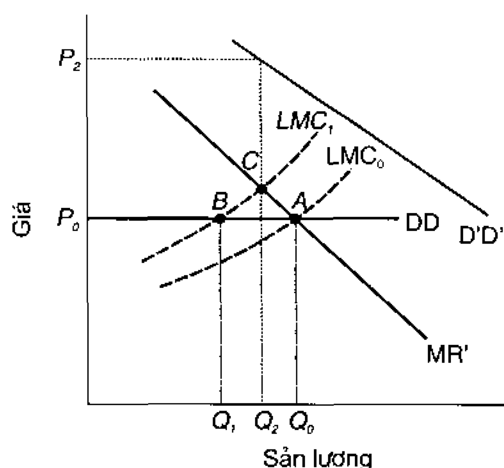
Trong dài hạn, tiền lương tăng lên sẽ làm giảm lượng cầu lao động. Hiệu ứng thay thế dẫn tới cầu lao động ít đi ở mỗi mức sản lượng và hiệu ứng sản lượng làm giảm cầu đối với tất cả các đầu vào.

Tiền lương tăng lên cũng làm giảm cầu về tư bản và các đầu vào khác trong dài hạn. Ở bất kỳ mức sản lượng nào, hãng cũng lấy tư bản thay cho lao động. Tuy nhiên, với sản lượng thấp hơn, hãng cần ít tư bản hơn. Tổng các hiệu ứng có thể cho các kết quả khác nhau. Việc lấy tư bản thay cho lao động càng dễ, thì hiệu ứng thay thế càng lớn. Hãng sẽ dùng rất nhiều tư bản thay cho lao động. Lượng cầu về tư bản tăng lên.

Cầu về các yếu tố sản xuất là cầu thứ phát. Nó phụ thuộc vào cầu về sản phẩm của hãng. Đường cầu sản phẩm tác động đến hiệu ứng sản lượng đối với cầu về đầu vào khi giá một đầu vào thay đổi.

Trong Hình 10.1, ở mức lương ban đầu, đường chi phí cận biên dài hạn của sản phẩm là LMC_0. Một sự tăng lên của tiền lương làm đường này dịch lên trên tới đường LMC_1. Điểm tối đa hoá lợi nhuận ban đầu là A. Nếu hãng đối mặt với đường cầu nằm ngang DD, sản lượng đầu ra giảm từ Q_0 tới Q_1. Với đường cầu ít co giãn hơn D'D', hãng vẫn bắt đầu tại A khi LMC_0 bằng MR - đường doanh thu cận biên tương ứng với cầu D'D'. Chi phí cận biên dịch tới LMC_1 sẽ làm sản lượng giảm ít hơn. Sản lượng mới là Q_2 và hãng ở điểm C.

Hình 10.1 Hiệu ứng sản lượng của một sự tăng lương



Sự tăng lương sẽ có hiệu ứng thay thế, đưa các hãng đến chỗ dùng những kỹ thuật sử dụng vốn tương đối nhiều hơn. Tuy nhiên, tổng chi phí và chi phí biên để làm ra sản phẩm sẽ lớn hơn trước. Gặp đường cầu nằm ngang DD, sự dịch chuyển từ LMC_0 lên LMC_1 sẽ đưa hãng chuyển từ A sang B và sản lượng sẽ giảm từ Q_0 xuống Q_1. Điều này có xu hướng làm giảm nhu cầu đối với tất cả các yếu tố sản xuất. Gặp đường cầu D'D' và đường doanh thu biên tương ứng MR'; việc dịch chuyển lên trên từ LMC_0 đến LMC_1 làm cho hãng chuyển từ A đến C nơi mà chi phí biên và doanh thu biên lại bằng nhau. Ảnh hưởng đối với sản lượng làm giảm sản lượng chỉ từ Q_0 đến Q_2.

Đường cầu đối với sản phẩm của hãng càng co giãn thì một mức tăng nhất định của giá đầu vào và một sự dịch chuyển nhất định của đường LMC làm cho sản lượng giảm càng nhiều. Hiệu ứng sản lượng càng lớn, lượng cầu đối với tất cả các đầu vào càng giảm mạnh.

Phụ lục (xem trang 191) cho thấy rằng chúng ta cũng có thể phân tích cầu yếu tố bằng cách sử dụng kỹ thuật phân tích giống như đường bàng quan và đường ngân sách đã được sử dụng khi nghiên cứu cầu của người tiêu dùng đối với hàng hoá ở Chương 5.

10.2 Cầu về lao động của một hãng trong ngắn hạn

Trong ngắn hạn hãng có một số yếu tố sản xuất cố định. Chúng ta sẽ xem xét đường cầu về lao động của hãng trong ngắn hạn khi tư bản là cố định.

Sản phẩm cận biên của lao động là sự gia tăng tổng sản lượng khi sử dụng thêm một lao động, với số lượng đầu vào khác không thay đổi.

Bảng 10.2 cho biết đầu vào lao động biến đổi và sản lượng tương ứng của hãng, với tư bản cố định. Cột 3 chỉ ra sản phẩm cận biên của lao động (MPL). Sản phẩm cận biên này tăng khi bổ sung thêm những công nhân đầu tiên. Sẽ là nặng nề đối với người công nhân thứ nhất và thứ hai khi thực hiện tất cả các công việc. Một khi có thêm người thứ ba, năng suất cận biên giảm dần của lao động đã bắt đầu. Với các máy móc hiện có được sử dụng triệt để, những người công nhân mới sẽ tạo ra số sản phẩm ít dần.

Như trong bàn luận của chúng ta về sản lượng, chúng ta sử dụng nguyên lý cận biên. Chi phí của một người công nhân mới có vượt quá lợi ích anh ta đem lại hay không? Bảng 10.2 cho biết một hãng cạnh tranh đang thuê công nhân ở mức lương 300£ và bán sản phẩm ở mức giá 500£. Cột (4) chỉ ra doanh thu tăng thêm khi thuê thêm một người công nhân.

Sản phẩm giá trị cận biên của lao động là doanh thu tăng thêm từ việc bán thêm số sản phẩm được tạo ra bởi lao động bổ sung.

Vì hãng là cạnh tranh hoàn hảo, sản phẩm giá trị cận biên của một lao động bổ sung là sản phẩm hiện vật cận biên nhân với giá bán (không đổi) của hàng hoá làm thêm. Từ doanh thu bổ sung từ lao động bổ sung, hãng trừ đi chi phí tiền lương bổ sung. Cột cuối cùng của Bảng 10.2 cho thấy lợi nhuận tăng thêm từ một lao động bổ sung.

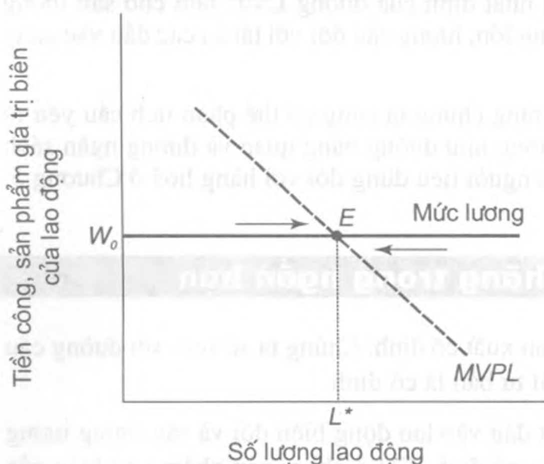
Bảng 10.2 Cung sản phẩm và cầu lao động ngắn hạn

(1) Số lao động	(2) Sản lượng	(3) MPL	(4) MVPL (£)	(5) Lợi nhuận tăng thêm (£)
1	0,8	0,8	400	100
2	1,8	1,0	500	200
3	3,1	1,3	650	350
4	4,3	1,2	600	300
5	5,4	1,1	550	250
6	6,3	0,9	450	150
7	**7,0**	**0,7**	**350**	**50**
8	7,5	0,5	250	-50

Hãng thuê thêm lao động nếu sản phẩm giá trị cận biên của lao động bổ sung lớn hơn chi phí tiền lương. Hãng có lợi nếu thuê 7 lao động. Lao động thứ 7 có sản phẩm giá trị cận biên là 350£, lớn hơn chi phí cho lao động bổ sung lúc đó là 300£. Sản phẩm giá trị cận biên của lao động thứ 8 chỉ là 250£, thấp hơn chi phí lao động bổ sung ở mức 300£. Hãng thuê 7 lao động.

Theo cách đó, hãng chọn cả đầu vào lao động và số lượng sản phẩm đầu ra: dòng in đậm chỉ ra rằng 7 lao động tạo ra 7 đơn vị sản phẩm. Hãng có cùng câu trả lời, được gọi là tối đa hoá lợi

Hình 10.2 Lựa chọn thuê lao động của hãng



Hãng bán sản phẩm với một giá nhất định và thuê lao động với mức tiền công nhất định là W_0. Quy luật năng suất biên giảm dần làm đường MVPL dốc xuống. Phía trái L*, việc thuê lao động thêm sẽ làm tăng doanh thu hơn là tăng chi phí cho lao động. Phía phải L*, việc thuê lao động thêm sẽ làm tăng chi phí hơn là tăng doanh thu. L* là mức thuê lao động tối đa hóa được lợi nhuận, nơi tiền công bằng MVPL.

nhuận, cho dù hãng so sánh doanh thu cận biên từ đơn vị sản phẩm bổ sung với chi phí cận biên để tạo ra đơn vị sản phẩm đó, hay so sánh doanh thu cận biên từ thuê thêm một đơn vị của yếu tố đầu vào biến đổi với chi phí cận biên của việc thuê yếu tố đó.

Luật thuê lao động của hãng là: thuê thêm (giảm) lao động nếu sản phẩm giá trị cận biên của lao động lớn hơn (nhỏ hơn) tiền lương của lao động bổ sung. Nếu lao động có thể được điều chỉnh dần dần, chẳng hạn như nếu đầu vào lao động được đo lường bằng số giờ nhân với số lao động, cầu lao động của hãng phải thoả mãn điều kiện:

Tiền lương = Sản phẩm giá trị cận biên của lao động MVPL (1)

Hình 10.2 minh hoạ nguyên lý này. Nếu chúng ta giả định năng suất cận biên giảm dần ở tất cả các mức độ thuê lao động, sản phẩm giá trị cận biên của lao động (MVPL) giảm dần. Một hãng cạnh tranh có thể thuê lao động ở mức lương không đổi W_0. Đó là hãng chấp nhận giá trên thị trường lao động. Dưới mức L* lợi nhuận được tăng lên bằng cách thuê thêm lao động, do MVPL lớn hơn tiền lương hay chi phí cận biên của việc thuê lao động bổ sung. Khi lao động lớn hơn L* sẽ có lợi hơn nếu hãng thuê ít lao động đi, vì tiền lương lớn hơn MVPL. Vì thế L* là lượng lao động tối đa hoá lợi nhuận.

Sức mạnh độc quyền bán và sức mạnh độc quyền mua

Một hãng với **sức mạnh độc quyền mua** đối mặt với đường cung yếu tố dốc lên và phải đưa ra giá yếu tố cao hơn để thu hút thêm các yếu tố. Chi phí cận biên của đầu vào lớn hơn giá yếu tố. Khi thuê thêm yếu tố, hãng tăng giá được trả cho tất cả các đầu vào đã được sử dụng.

Sản phẩm doanh thu cận biên của lao động là sự thay đổi tổng doanh thu khi hãng bán số hàng hoá gia tăng do một đơn vị lao động bổ sung tạo ra.

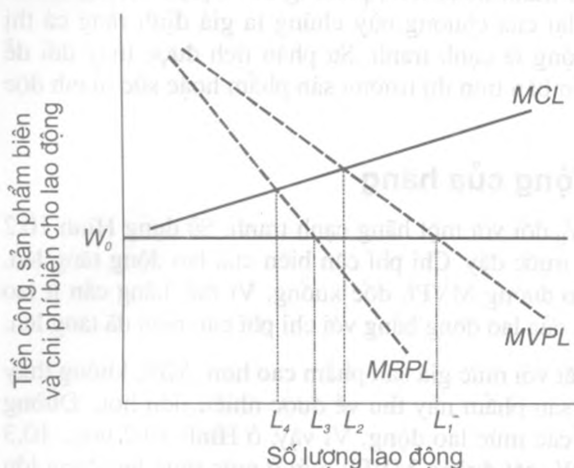
Lý thuyết này sẽ thay đổi nếu hãng có sức mạnh độc quyền bán trên thị trường sản phẩm (đường cầu về sản phẩm của hãng dốc xuống) hoặc có sức mạnh độc quyền mua trên thị trường đầu vào (đường cung về đầu vào của hãng dốc lên: hãng phải đưa ra giá yếu tố cao hơn để thu hút số lượng đầu vào lớn hơn).

Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo, MVPL là doanh thu cận biên từ một lao động bổ sung của hãng. Chúng ta sử dụng thuật ngữ sản phẩm giá trị cận biên của lao động (MVPL) cho các hãng cạnh tranh, những hãng chấp nhận giá trên thị trường đầu ra. MVPL chỉ đơn giản là sản phẩm hiện vật cận biên của lao động nhân với giá sản phẩm. Chúng ta sử dụng thuật ngữ sản phẩm doanh thu cận biên của lao động (MRPL) cho các hãng có đường cầu dốc xuống đối với sản phẩm của họ.

Để tìm ra MRPL, chúng ta sử dụng sản phẩm hiện vật cận biên của lao động MPL để tìm ra số lượng đầu ra tăng thêm khi thuê thêm một lao động, sau đó tính toán sự thay đổi trong tổng doanh thu khi hãng bán những hàng hoá tăng thêm này.

Hình 10.3 cho thấy MVPL và MRPL của 2 hãng có cùng công nghệ. Cả 2 đường đều dốc xuống do năng suất cận biên giảm dần - một đặc tính kỹ thuật của sản xuất - nhưng đường MRPL dốc hơn do hãng đối mặt với đường cầu sản phẩm dốc xuống và

Hình 10.3 **Sức mạnh độc quyền bán và độc quyền mua**



Một hãng cạnh tranh hoàn hảo đặt MVPL bằng W_0 và thuê L_1 lao động. Gặp đường cầu dốc xuống trên thị trường sản phẩm của nó, hãng nhận ra rằng doanh thu biên từ sản phẩm làm thêm sẽ ít hơn MVPL. Hãng đặt MVPL bằng W_0 và sử dụng L_3 lao động. Một hãng độc quyền mua nhận ra rằng thuê lao động thêm sẽ làm tăng mức tiền công của những người lao động đang làm sao cho MCL thể hiện chi phí biên của người lao động được thuê thêm. Đứng trước một giá hàng hóa nhất định, hãng độc quyền mua đặt MCL bằng MVPL để thuê L_2 lao động, nhưng gặp đường cầu dốc xuống trên thị trường sản phẩm, hãng độc quyền mua sẽ đặt MCL bằng MRPL để thuê L_4 lao động. Do vậy, độc quyền mua và độc quyền bán có xu hướng làm giảm nhu cầu về lao động của hãng.

nhận thấy rằng sản lượng đầu ra tăng thêm sẽ làm giảm giá và vì thế giảm doanh thu thu được từ những đơn vị sản phẩm trước.

Tương tự như vậy, mặc dù W_0 là chi phí cận biên của lao động đối với một hãng cạnh tranh, hãng chấp nhận giá trên thị trường đầu vào, một hãng độc quyền mua nhận thấy rằng thuê thêm lao động sẽ đẩy tiền lương lên. Nếu tất cả lao động được trả lương như nhau, chi phí cận biên của lao động bổ sung không chỉ là tiền lương trả cho lao động đó mà còn là sự tăng lên trong tiền lương phải trả cho những lao động được thuê trước đó. Chi phí cận biên của lao động trong độc quyền mua lớn hơn tiền lương, và tăng lên cùng với mức thuê lao động. Nó được minh họa bằng đường MCL trong Hình 10.3.

Bất kỳ hãng nào cũng tối đa hoá lợi nhuận khi doanh thu cận biên và chi phí cận biên của một lao động tăng thêm bằng nhau. Nếu không, hãng có mức thuê lao động không hợp lý. Một hãng chấp nhận giá trên cả thị trường đầu vào và đầu ra thuê L_1 lao động ở mức W_0 = MVPL trong Hình 10.3. Một hãng chấp nhận giá trên thị trường lao động nhưng không chấp nhận giá trên thị trường sản phẩm thuê L_3 lao động ở mức MRPL = W_0. Một hãng chấp nhận giá trên thị trường đầu ra nhưng không chấp nhận giá trên thị trường lao động sẽ thuê L_2 lao động ở mức MVPL = MCL. Một hãng vừa là độc quyền bán vừa là độc quyền mua sẽ thuê L_4 lao động ở mức MCL = MRPL.

Trong tất cả các trường hợp này hãng thuê lao động tới mức chi phí cận biên của lao động ngang bằng sản phẩm doanh thu cận biên của lao động.

$$MCL = MRPL \qquad (2)$$

Hộp 10-1 Độc quyền mua có phổ biến không

Các nhà kinh tế thường giả định rằng các hãng nhỏ có thể đối mặt với đường cung lao động gần như nằm ngang - họ có thể thu hút lao động bổ sung mà không cần tăng lương đáng kể. Nếu như vậy, độc quyền mua là một trường hợp đặc biệt hơn đối với người viết sách này.

Tuy nhiên, trong thập kỷ cuối này quan điểm này ngày càng bị nghi ngờ. Thậm chí các hãng nhỏ không đòi hỏi thêm nhiều lao động cũng gặp phải khó khăn trong việc thu hút thêm lao động họ cần nếu không tăng lương.

Ví dụ, giáo sư Alan Manning và Steve Machin đã nghiên cứu các viện điều dưỡng ở miền Nam nước Anh. Các thị trấn như Bournemouth và Eastbourne nổi tiếng là những nơi tập trung người già ở tuổi nghỉ hưu. Manning và Machin đã thu thập các dữ liệu về tiền lương được trả cho mỗi nhân viên chăm sóc trong các viện dưỡng lão và nhận thấy một thực tế đáng ngạc nhiên. Có một sự chênh lệch tiền lương rất lớn giữa các viện điều dưỡng, thậm chí sau khi kiểm soát sự khác biệt giữa các nhân viên của họ. Điều này rất khó để hoà hợp với một thị trường lao động trong đó mỗi hãng đều chấp nhận giá về lao động. Độc quyền mua có thể phổ biến hơn so với bạn từng nghĩ.

Đối với một người chấp nhận giá trên thị trường lao động, MCL = W. Với một người chấp nhận giá trên thị trường đầu ra, MRPL chính là sản phẩm giá trị cận biên của lao động MVPL. Với một hãng cạnh tranh hoàn hảo, phương trình (2) biến đổi thành phương trình (1). Đối với phần còn lại của chương này chúng ta giả định rằng cả thị trường sản phẩm và thị trường lao động là cạnh tranh. Sự phân tích được thay đổi dễ dàng nếu hãng có sức mạnh độc quyền bán trên thị trường sản phẩm hoặc sức mạnh độc quyền mua trên thị trường lao động.

Sự thay đổi trong cầu lao động của hãng

Xem xét sự tăng lên của tiền lương W_0 đối với một hãng cạnh tranh. Sử dụng Hình 10.2 hoặc 10.3, hãng thuê ít lao động hơn trước đây. Chi phí cận biên của lao động tăng lên. Năng suất lao động giảm dần làm cho đường MVPL dốc xuống. Vì thế, hãng cần ít lao động hơn để sản phẩm giá trị cận biên của lao động bằng với chi phí cận biên đã tăng lên.

Giả định hãng cạnh tranh đối mặt với mức giá sản phẩm cao hơn. MPL không thay đổi về mặt hiện vật, nhưng số lượng sản phẩm này thu về được nhiều tiền hơn. Đường MVPL dịch chuyển lên trên ở tất cả các mức lao động. Vì vậy, ở Hình 10.2 hoặc 10.3 đường nằm ngang ở mức tiền lương W_0 cắt đường MVPL mới ở mức thuê lao động lớn hơn. Với chi phí cận biên của lao động không đổi và doanh thu cận biên từ lao động tăng lên, sản lượng đầu ra và số lao động được thuê tăng lên tới khi năng suất cận biên giảm dần làm cho MVPL giảm xuống bằng tiền lương W_0.

Cuối cùng, giả định hãng bắt đầu sản xuất với vốn tư bản lớn hơn. Mỗi lao động sẽ làm việc với máy móc nhiều hơn và làm ra nhiều sản phẩm hơn. Mặc dù tiền lương và giá không thay đổi, MPL về mặt hiện vật tăng lên ở mỗi mức lao động. Đường MVPL dịch chuyển lên trên, do MVPL bằng MPL nhân với giá sản phẩm. Giống như khi giá sản phẩm tăng lên, sự dịch chuyển lên trên của đường MVPL dẫn đến hãng thuê thêm lao động và tăng sản lượng.

Đối với một hãng cạnh tranh, có một cách kết hợp 2 kết quả đầu tiên này rất rõ ràng. MVPL bằng giá sản phẩm P nhân với MPL, điều kiện tối đa hoá lợi nhuận của hãng là tiền lương W = P x MPL. Chia cả 2 vế của phương trình này cho P ta có:

$$W/P = MPL \qquad (3)$$

Hộp 10-2 Cung ngắn hạn về các nhà kinh tế loại giỏi

Tháng 6 năm 1999, Ngân hàng Anh thông báo rằng hãng có những khó khăn trong việc tuyển dụng nhân viên có bằng cấp sau đại học về kinh tế. Các sinh viên Anh chỉ chiếm khoảng 10% số sinh viên làm nghiên cứu sinh về kinh tế trong các trường đại học dẫn đầu Liên hiệp Anh. Tại sao số này lại ít như vậy? Một phần là do một bằng đại học kinh tế loại giỏi bây giờ rất có giá ở khu trung tâm thương mại London. Giáo sư Andrew Oswald của trường đại học Warwick đã ước lượng rằng số sinh viên kinh tế chưa tốt nghiệp có thu nhập khoảng 35 000£ một năm trong độ tuổi 20, và tăng tới hơn 100 000£ một năm cho tới lúc nghỉ hưu. Ngân hàng Anh không thể đáp ứng được mức lương này. Và các trường đại học cũng không thể đáp ứng được.

Một hãng cạnh tranh tối đa hoá lợi nhuận cần lao động tới mức mà tại đó sản phẩm hiện vật cận biên của lao động bằng tiền lương thực tế của hãng đó, xác định bằng tiền lương danh nghĩa chia cho giá sản phẩm.

Vị trí của đường MPL phụ thuộc vào công nghệ và vốn tư bản hiện có. Vì những yếu tố này là cố định trong ngắn hạn, chúng ta chỉ có thể thay đổi MPL bằng cách vận động dọc theo đường MPL. Hiệu suất giảm dần ngụ ý rằng với số lao động lớn hơn, sản phẩm hiện vật cận biên của lao động cuối cùng sẽ thấp hơn. Từ mức độ cụ thể của sản phẩm hiện vật cận biên của lao động, chúng ta có thể xác định có bao nhiêu lao động được thuê.

Phương trình (3) cho biết nếu tiền lương danh nghĩa và giá sản phẩm đều tăng gấp đôi, tiền lương thực tế và việc thuê lao động không bị ảnh hưởng. Nhưng thay đổi trong tiền lương danh nghĩa và giá sản phẩm không cùng tỷ lệ sẽ làm thay đổi lượng lao động được thuê do ảnh hưởng đến lương thực tế. Tiền lương thực tế thấp hơn buộc hãng dịch chuyển theo đường MPL của hãng, dẫn đến lượng lao động được thuê tăng lên cho đến khi sản phẩm hiện vật cận biên của lao động bằng tiền lương thực tế.

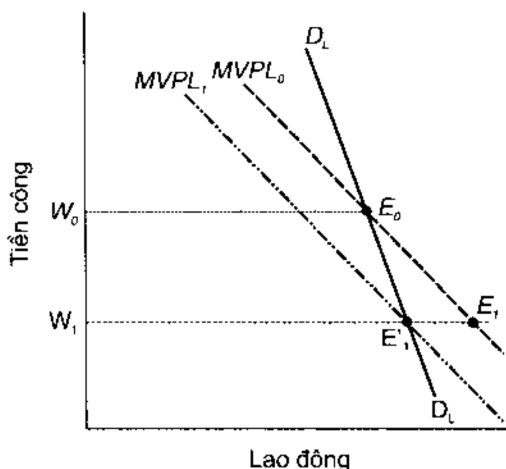
Sau khi đã nghiên cứu cầu lao động của hãng trong ngắn hạn, chúng ta quay trở lại với cầu của ngành. Mặc dù, mỗi hãng cạnh tranh coi mình như người chấp nhận giá trên thị trường đầu vào và đầu ra, một sự mở rộng của toàn ngành sẽ làm thay đổi giá sản phẩm và tiền lương. Khi chuyển từ đường cầu của hãng sang đường cầu của ngành về lao động, chúng ta sẽ xem xét những ảnh hưởng này.

10.3 Đường cầu lao động của ngành

Với mức giá P_0 và tiền lương W_0 đã cho, mỗi hãng trong ngành cạnh tranh chọn số lao động để cân bằng tiền lương với MVPL. Hình 10.4 cộng theo chiều ngang đường sản phẩm giá trị cận biên của lao động của các hãng để có được đường $MVPL_0$ cho ngành. Tại mức lương W_0 và giá P_0, ngành ở điểm E_0. Đây là một điểm trên đường cầu lao động của ngành.

Tuy nhiên, $MVPL_0$ không phải là đường cầu lao động của ngành. Nó được xác định tương ứng với một mức giá nhất định P_0. Giả sử tiền lương giảm xuống từ W_0 xuống W_1. Tại mức giá sản phẩm P_0 mỗi hãng muốn dịch chuyển theo đường MVPL của mình và ngành tăng sản lượng và tăng lao động được thuê tới điểm E_1 như trong Hình 10.4. Trên phương diện cung và cầu sản phẩm, sự cắt giảm tiền lương làm dịch chuyển đường cung của ngành sang phải.

Hình 10.4 Cầu của ngành về lao động



MVPL₀ là tổng theo trục hoành của các đường MVPL của mỗi hãng ở mức giá P_0. Mỗi hãng và ngành nói chung đặt MVPL bằng W_0. Bởi vậy, E_0 là điểm nằm trên đường cầu về lao động của ngành. Mức lương W_1 thấp hơn làm cho mỗi hãng và ngành xét về tổng thể phải dịch xuống theo đường MVPL của họ tới điểm E_1. Tuy nhiên, việc thuê thêm lao động và sản lượng sản xuất thêm của toàn ngành (tức việc dịch chuyển sang phải của đường cung ứng hàng hoá) dẫn đến chỗ cung ứng hàng hóa dôi ra ở giá ban đầu P_0. Để tiêu thụ sản phẩm, giá phải hạ và điều này dịch chuyển đường MVPL của từng hãng sang bên trái. Đường mới của ngành là $MVPL_1$ và điểm lựa chọn là E_1'. Nối tất cả các điểm như E_0 và E'_1 chúng ta có đường cầu của ngành D_LD_L.

Tại mức giá cho trước P_0 bây giờ sẽ có sự dư thừa hàng hoá. Điều này đẩy giá sản phẩm xuống tới giá P_1. Giá giảm làm dịch chuyển đường MVPL của mỗi hãng sang bên trái. Đường $MVPL_1$ là đường sản phẩm giá trị cận biên mới của ngành ở mức giá mới P_1. Ngành lựa chọn điểm E'_1 ở mức tiền lương mới W_1.

Nối các điểm như E_0 và E_1 chúng ta có đường cầu về lao động của ngành D_LD_L trong Hình 10.4. Mỗi hãng xây dựng đường MVPL của mình như thể hãng là người chấp nhận giá nhưng đường cầu của ngành có độ dốc lớn hơn, do mức lương thấp hơn làm dịch chuyển đường cung sản phẩm của ngành sang phải và giảm giá cân bằng.

Độ dốc của đường MVPL phản ánh công nghệ sản xuất. MPL càng giảm nhanh khi tăng lao động, thì đường MVPL của hãng và của ngành càng dốc hơn. Độ dốc của đường cầu của ngành về lao động cũng phụ thuộc vào độ co giãn của đường cầu của thị trường đối với sản phẩm của ngành. Cầu về sản phẩm càng không co giãn, thì một sự giảm lương - bằng cách tăng

cung sản phẩm - sẽ càng đẩy giá sản phẩm xuống và dịch chuyển MVPL sang trái, và đường cầu của ngành về lao động D_2D_2 càng dốc hơn.

Cầu về yếu tố sản xuất là cầu thứ phát. Các hãng cần các yếu tố chỉ vì họ nhận thấy có cầu đối với sản phẩm đầu ra mà hãng sẽ có lợi nếu cung ứng. Độ co giãn của cầu về yếu tố đầu vào phản ánh độ co giãn của cầu sản phẩm.

10.4 Cung lao động

Bây giờ chúng ta sẽ bàn về cung lao động của cá nhân, của ngành và của toàn bộ nền kinh tế. Sau đó, chúng ta sẽ kết hợp cầu lao động và cung lao động để xác định điểm cân bằng của tiền lương và lao động được thuê.

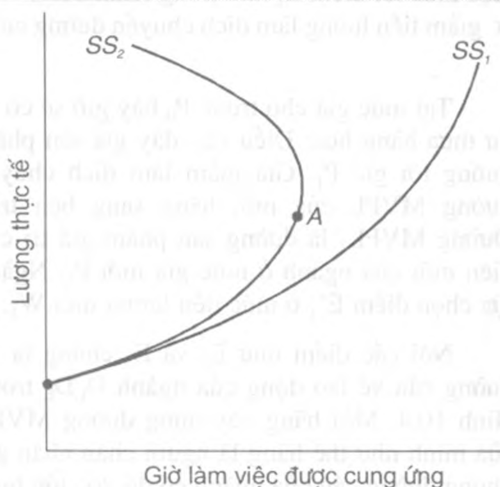
Cung lao động cá nhân: giờ lao động

Chúng ta phân tích cung lao động theo 2 bước: những người trong lực lượng lao động sẽ làm việc bao nhiêu giờ và liệu tất cả mọi người có tham gia lực lượng lao động hay không.

Lực lượng lao động là tất cả các cá nhân làm việc hoặc đang tìm kiếm việc làm.

Khi ở trong lực lượng lao động, một người muốn làm việc bao nhiêu giờ? Điều này phụ thuộc vào tiền lương thực tế, được xác định bằng W/P, tiền lương danh nghĩa chia cho giá của hàng hoá, nó cho biết số lượng hàng hoá mà kết quả của lao động sẽ mua được. Tiền lương thực tế ảnh hưởng đến quyết định cung lao động.

Hình 10.5 Cung lao động cá nhân



Đường cung lao động SS_1 dốc lên và giờ lao động được cung ứng nhiều hơn khi mức tiền công thực tế tăng. Nhưng đường cung ứng sức lao động có thể cong về phía sau. Dọc theo SS_2 mức tiền công thực tế cao hơn làm giảm cung ứng lao động một khi chúng ta đạt tới điểm A.

Hình 10.5 chỉ ra 2 đường cung lao động có thể có, thể hiện tương quan giữa giờ làm việc được cung ứng với tiền lương thực tế. Đường SS_1 dốc lên. Tiền lương thực tế cao hơn khiến mọi người muốn làm việc nhiều hơn. Đường cung lao động SS_2 vòng về phía sau. Tới điểm A, một mức lương thực tế đang là cao nếu tăng lên sẽ khiến mọi người muốn làm việc ít giờ hơn.

Sự thay thế cho làm việc thêm giờ là ở nhà hoặc giải trí. Mỗi chúng ta có 24 giờ 1 ngày để phân chia giữa lao động và nghỉ ngơi. Nghỉ ngơi nhiều thì dễ chịu nhưng nhờ làm việc nhiều giờ hơn chúng ta có thể có thu nhập thực tế lớn hơn để mua hàng hoá. Một cá nhân đánh đổi nghỉ ngơi với các hàng hoá tiêu dùng như thế nào trong quyết định làm việc bao nhiêu giờ?

Đây là một ứng dụng của mô hình lựa chọn tiêu dùng đã đề cập trong Chương 5. Sự lựa chọn bây giờ là giữa một bên là tổng các hàng hoá mua được từ thu nhập đi làm và một bên là sự nghỉ ngơi. Một cá nhân sẽ muốn làm việc cho tới khi lợi ích cận biên thu được từ các hàng hoá mà một giờ lao động bổ sung mang lại ngang bằng với lợi ích cận biên từ giờ nghỉ ngơi cuối cùng.

Tiền lương cao hơn làm tăng số lượng hàng hoá mà 1 giờ lao động bổ sung đem lại. Điều đó khiến lao động trở nên hấp dẫn hơn trước đây và có xu hướng tăng giờ lao động. Nhưng có một hiệu ứng thứ 2. Giả sử bạn làm việc nhằm có được một gói hàng hoá mục tiêu. Bạn làm việc để có đủ tiền chi trả việc ăn uống, tiền thuê nhà, chi phí xe cộ và chi phí cho kỳ nghỉ. Với mức lương thực tế cao hơn bạn cần làm việc ít giờ hơn để có được đúng gói hàng hoá mục tiêu đó.

Hai hiệu ứng này chính là hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập đã được giới thiệu trong mô hình lựa chọn tiêu dùng ở Chương 5. Một sự tăng lên của tiền lương thực tế làm tăng lợi ích tương đối của làm việc. Nó dẫn tới hiệu ứng thay thế hoặc hiệu ứng giá tương đối khiến mọi người muốn làm việc nhiều hơn. Nhưng một mức lương thực tế cao hơn dẫn tới làm tăng thu nhập thực tế của người lao động. Điều này có hiệu ứng thu nhập thuần tuý. Do nghỉ ngơi có thể là một hàng hoá xa xỉ, lượng nghỉ ngơi được cầu tăng lên mạnh khi thu nhập thực tế tăng. Hiệu ứng thu nhập này khiến mọi người làm việc ít đi. Hiệu ứng chung của sự tăng lương và hình dạng của đường cung về giờ lao động phụ thuộc vào hiệu ứng thay thế hay hiệu ứng thu nhập lớn hơn.

Để xác định liệu hiệu ứng thay thế có lấn át hiệu ứng thu nhập hay không, chúng ta phải nhìn vào thực tế mà con người hành động. Các nhà kinh tế đã vận dụng 3 phương pháp trong việc tìm hiểu con người thực sự hành động như thế nào. Các nghiên cứu phỏng vấn để hỏi xem mọi người hành động như thế nào. Các nghiên cứu kinh tế lượng, thuộc loại đã đề cập ở Chương 2, cố gắng phân tách các hiệu ứng riêng biệt từ những dữ liệu về hành vi thực tế. Và những thử nghiệm đã được thực hiện bằng cách đưa cho những người khác nhau những khoản tiền lương sau thuế khác nhau và ghi lại hành vi của họ.

Kết quả thống kê ở Liên hiệp Anh, ở Mỹ và ở hầu hết các nền kinh tế châu Âu như sau. Với người nam trưởng thành, hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập gần như khử nhau. Một sự thay đổi tiền lương thực tế gần như không ảnh hưởng đến số giờ lao động cung ứng. Đường cung về giờ lao động gần như thẳng đứng[1].

Với phụ nữ, hiệu ứng thay thế lấn át hiệu ứng thu nhập. Đường cung về giờ lao động dốc lên. Tiền lương cao hơn khiến phụ nữ làm việc nhiều thời gian hơn.

Các công nhân quan tâm đến tiền lương sau thuế thu nhập. Mức thuế thu nhập thấp hơn sẽ làm tăng tiền lương sau thuế. Số liệu thống kê thực tế về cung lao động cho biết là không nên kỳ vọng mức thuế thu nhập thấp hơn sẽ dẫn đến sự tăng mạnh lượng cung về giờ lao động.

Cung lao động cá nhân: tỷ lệ gia nhập

Tỷ lệ gia nhập là phần dân số ở độ tuổi lao động gia nhập vào lực lượng lao động.

Ảnh hưởng của tiền lương thực tế tới cung về giờ lao động nhỏ hơn là chúng ta tưởng. Ảnh hưởng của tiền lương thực tế tới cung lao động còn quan trọng hơn trên khía cạnh động cơ gia nhập lực lượng lao động.

Bảng 10.3 Tỷ lệ gia nhập lực lượng lao động ở Liên hiệp Anh (%)

	1971	1985	2003
Nam	92	89	84
Phụ nữ chưa lập gia đình	72	74	77
Phụ nữ đã lập gia đình	50	62	76

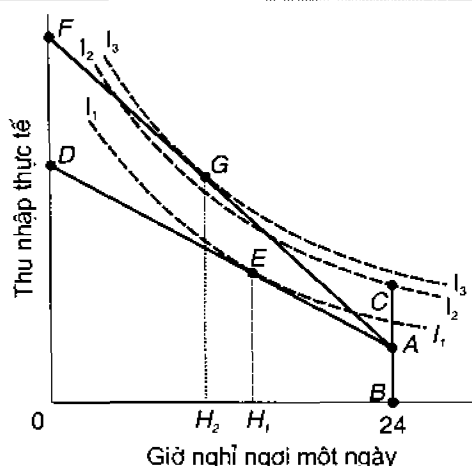
Nguồn: General Household Survey.

Bảng 10.3 cho các số liệu về tỷ lệ gia nhập ở Liên hiệp Anh theo các nhóm khác nhau. Hầu hết nam giới là đang làm việc hoặc đang tìm kiếm việc làm. Một tỷ lệ nhỏ hơn nhưng tương đối ổn định trong lực lượng lao động là của những phụ nữ chưa lập gia đình. Có một sự tăng lên rất lớn về số phụ nữ đã lập gia đình trong lực lượng lao động, một xu hướng liên tục tăng từ năm 1951 khi chỉ có 25% phụ nữ đã lập gia đình nằm trong lực lượng lao động của Liên hiệp Anh. Một mô hình tương tự cũng được thấy ở các nước châu Âu khác. Mô hình của chúng ta về sự lựa chọn có giải thích được xu hướng này hay không?

Chúng ta sẽ phát triển một mô hình trong đó sự gia nhập lực lượng lao động là cao hơn khi (a) họ ưa thích lợi ích của lao động (các hàng hoá và vị trí nghề nghiệp) hơn so với lợi ích của nghỉ ngơi, (b) thu nhập của họ từ những nguồn thu nhập ngoài lao động là thấp hơn, (c) chi phí cố định của lao động thấp hơn, và (d) mức tiền lương thực tế cao hơn.

[1] Kết luận này đúng đối với những thay đổi nhỏ về mức tiền công thực tế. Tại hầu hết các nước phương Tây, tiền công thực tế tăng nhiều trong hơn 100 năm qua đã làm giảm bớt 10 giờ hoặc hơn thế trong 1 tuần làm việc.

Hình 10.6 Gia nhập lực lượng lao động



Với thu nhập phi lao động BC, một cá nhân có thể không làm việc và tiêu dùng ở C trên đường bàng quan I_2I_2. Mọi công việc đều phải chịu chi phí cố định AC. Ở mức tiền công theo giờ thấp, thì đường tổng ngân sách là CAD và điểm tốt nhất có thể đạt được bằng lao động là E. Nhưng điểm này nằm trên đường bàng quan I_1I_1 và một cá nhân sống khá giả ở điểm C, khi không làm việc gì cả. Ở mức tiền công theo giờ cao hơn, đường ngân sách mới là CAF. Nhờ các giờ lao động (24-H_2), nên cá nhân có thể đạt tới điểm G trên đường bàng quan I_3I_3, mà ở đó tốt hơn ở điểm C. Mức tiền công thực tế theo giờ càng cao, thì càng có nhiều khả năng là cá nhân sẽ tham gia vào lực lượng lao động.

Hình 10.6 minh hoạ nghỉ ngơi trên trục hoành. Nghỉ ngơi tối đa trong 1 ngày là 24 giờ. Trục tung mô tả tổng thu nhập thực tế từ lao động và từ các nguồn khác. Nó cho thấy khả năng mua sắm các hàng hoá và dịch vụ. Chúng ta bắt đầu với giới hạn ngân sách. Giả sử cá nhân có một thu nhập ngoài lao động được biểu thị bởi đoạn BC. Đây có thể là thu nhập của vợ hoặc chồng, thu nhập từ tiền cho thuê nhà hoặc lợi tức cổ phiếu, hoặc trợ cấp xã hội từ chính phủ.

Có người không làm việc một chút nào có thể có 24 giờ nghỉ ngơi cộng với thu nhập hàng ngày BC. Người này có thể tiêu dùng ở điểm C. Giả sử cá nhân này bắt đầu đi làm. Có thể sẽ có một chi phí cố định trong lao động. Trợ cấp thất nghiệp từ chính phủ sẽ không còn nữa, phải mua sắm quần áo công sở, chi phí đi lại, chi phí gửi trẻ. Những chi phí này không phụ thuộc số lượng giờ lao động mà nó phát sinh khi đi làm bất kỳ công việc gì. Chúng là chi phí cố định của lao động.

Hình 10.6 chỉ ra những chi phí này ở đoạn AC. Thay vì có thể tiêu dùng ở C, thu nhập ngoài lao động ròng BC giảm xuống còn BA sau khi trừ đi những chi phí cố định của việc đi làm. Khi quyết định đi làm, người này vận động theo đường ngân sách AD, hy sinh sự nghỉ ngơi để có được thu nhập tiền lương. Tiền lương thực tế càng cao, đường ngân sách AD càng dốc.

Chi phí cố định của lao động dẫn đến đường ngân sách gãy khúc CAD. Làm việc ít giờ sẽ giảm tổng thu nhập thực tế. Thu nhập tiền lương nhỏ không bù đắp đủ chi phí cố định của lao động. Mức lương thực tế càng thấp, đường AD càng ít dốc và người này phải làm việc càng nhiều chỉ để bù đắp được chi phí cố định này. Điều này đôi khi được gọi là cái bẫy của sự nghèo khổ. Những người lao động không có kỹ năng đối mặt với những mức lương thấp tới mức họ thực sự bị thiệt khi làm việc. .

Để hoàn chỉnh mô hình lựa chọn tiêu dùng, chúng ta thêm vào đồ thị một biểu đồ đường bàng quan. Các cá nhân thích cả lao động và nghỉ ngơi. Mỗi đường bàng quan có dạng cong và độ dốc thông thường. Một đường bàng quan cao hơn có nghĩa cá nhân được khá giả hơn. Chúng ta sẽ phân tích quyết định gia nhập lực lượng lao động và thiết lập 4 hiệu ứng đã đề cập ở trên.

Đường bàng quan I_2I_2 cho biết người này sống khá giả như thế nào khi không gia nhập lực lượng lao động. Cô ta có thể tiêu dùng tại C. Với đường ngân sách cho trước CAD, cách tốt nhất khi đi làm là làm việc (24 - H_1) giờ, tiêu dùng H_1 giờ nghỉ ngơi và chọn điểm E, đạt tới đường bàng quan I_1I_1. Nhưng cô ta có thể đạt tới đường bàng quan cao hơn I_2I_2 bằng cách không làm việc. Vì thế cô ta sẽ chọn không làm việc.

Giả định lương thực tế tăng lên. Mỗi giờ lao động thay cho nghỉ ngơi bây giờ sẽ kiếm được một mức lương thực tế cao hơn. AD xoay tới AF và toàn bộ đường ngân sách bây giờ là CAF. Bằng cách chọn điểm G, cô ta có thể đạt được đường bàng quan I_3I_3 và sống khá giả hơn là ở điểm C. Như vậy, tiền lương thực tế cao hơn làm tăng số lượng người muốn gia nhập lực lượng lao động.

Một mức giảm bằng AC, chi phí cố định của lao động, cũng làm tăng tỷ lệ gia nhập. Điểm C là cố định nhưng điểm A dịch lên trên. Có một sự dịch chuyển song song

lên phía trên của phần dốc xuống của đường ngân sách (AD hoặc AF). Có khả năng lớn là đường bàng quan cao nhất có thể đạt được do đi làm sẽ nằm phía trên đường bàng quan không đi làm I_2I_2.

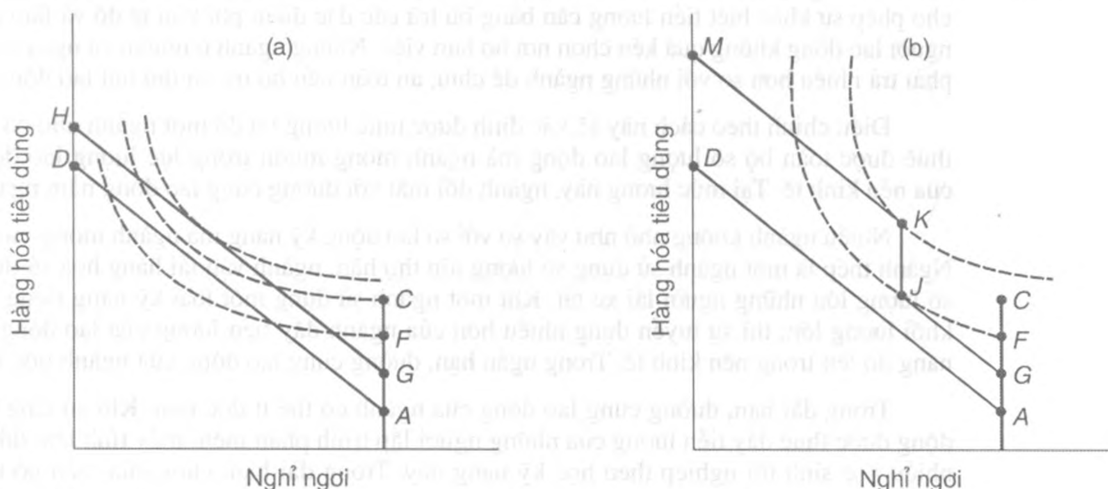
Mặc dù, không được chỉ ra trong Hình 10.6, thu nhập ngoài lao động BC thấp hơn cũng làm tăng sự gia nhập lực lượng lao động. Những thay đổi trong thu nhập ngoài lao động không có ảnh hưởng tới thu nhập tương đối của một giờ lao động và một giờ nghỉ ngơi. Không có hiệu ứng thay thế nhưng có hiệu ứng thu nhập. Thu nhập ngoài lao động thấp hơn làm giảm lượng cầu về tất cả các hàng hoá thông thường bao gồm cả nghỉ ngơi. Mọi người muốn làm việc hơn.

Hộp 10-3 Đẩy mạnh cung lao động của Liên hiệp Anh

Các chính sách thị trường lao động trong cương lĩnh "Công Đảng Mới" gồm 2 tiêu đề chính là *Bảo đảm việc làm và Tiến hành thanh toán cho công việc*. Cả 2 đều dựa trên niềm tin là công việc cho phép mọi người có được các kỹ năng và các cơ hội mới: công việc là cái thang đảm bảo cho con người thoát được đói nghèo. Nếu chiến lược này thành công, các chính sách sẽ đẩy mạnh cung lao động ở Liên hiệp Anh. Điều này có thực hiện được không?

Bảo đảm việc làm gồm 2 yếu tố là tăng cường giúp đỡ trong tìm kiếm việc làm và lợi ích có thể mất đi đối với những người không có các nỗ lực tìm việc. Đường ngân sách thay đổi từ CAD sang FGH. Sự giảm xuống từ C tới F phản ánh lợi ích thấp hơn cho những người không làm việc, và sự tăng lên từ A tới G thể hiện chi phí cố định của đi làm giảm xuống khi có sự trợ giúp của chính phủ. Hình (a) cho thấy sự lựa chọn của một số người bị thu hút vào lực lượng lao động do sự thay đổi chính sách.

Tiến hành thanh toán cho công việc liên quan tới phần đường ngân sách khi làm việc. Working Families Tax Credit trả tiền cho những lao động có con nhỏ, miễn là cha hoặc mẹ đang làm một số lượng giờ tối thiểu trong một tuần. Hình (b) chỉ ra sự gián đoạn JK khi lợi ích được bổ sung thêm. Biểu đồ bàng quan cho thấy một người không làm việc đối mặt với đường CAD nhưng đối với anh ta K tốt hơn F khi đường ngân sách trở thành FGJKM. Hoặc chính phủ cũng mong như vậy.



Cuối cùng, hãy xem xét một sự thay đổi thị hiếu. Mọi người quyết định là nghỉ ngơi thì kém quan trọng và lao động thì quan trọng hơn. Mỗi đường bàng quan trong Hình 10.6 sẽ phẳng hơn: mọi người sẵn sàng hy sinh nhiều nghỉ ngơi hơn cho lợi ích trực tiếp và gián tiếp từ lao động bổ sung. Hãy nhìn lại đường ngân sách CAD. Đường bàng quan càng phẳng, càng có khả năng là đường bàng quan qua C sẽ cắt phần đường ngân sách AD khi lao động. Nhưng nếu nó cắt AD, sẽ có một điểm khác trên AD đem lại lợi ích lớn hơn. Trong Hình 10.6, có thể đạt được đường bàng quan cao hơn bằng cách chọn điểm G trên AF. Một lập luận giống như vậy được áp dụng cho đường bàng quan phẳng hơn qua C cắt đường AD.

Vì vậy, sự gia nhập lực lượng lao động tăng lên với (a) mức lương giờ thực tế cao hơn, (b) chi phí cố định của lao động thấp hơn, (c) thu nhập ngoài lao động thấp hơn, (d) thay đổi thị hiếu, thích lao động hơn là nghỉ ngơi. Tại sao sự tham gia lao động của phụ nữ đã lập gia đình lại tăng lên?

Thứ nhất, có một sự thay đổi trong thái độ xã hội đối với việc đi làm, đặc biệt đối với việc đi làm của phụ nữ đã lập gia đình. Đường bàng quan phẳng hơn. Thứ hai, áp lực về cơ hội công bằng cho phụ nữ làm tăng tiền lương thực tế cho phụ nữ. Đường ngân sách cho phụ nữ khi đi làm xoay từ AD đến AF trong Hình 10.6. Cuối cùng, chi phí cố định của lao động giảm xuống. Các phương tiện tiết kiệm lao động cho việc nhà, một chiếc xe hơi gia đình thứ hai và nhiều thay đổi khác, đặc biệt là thái độ của người chồng, làm giảm chi phí của lao động, đặc biệt cho những phụ nữ đã lập gia đình.

Chúng ta đã có được 2 kết luận. Thứ nhất, một mức lương thực tế cao hơn làm tăng tổng cung lao động nhưng có lẽ ít hơn so với chúng ta thường nghĩ. Thứ hai, điều này có tác dụng thu hút mọi người vào lực lượng lao động hơn là làm tăng cung giờ lao động của những người đang làm việc.

Phân tích này liên quan tới cung của lao động không kỹ năng. Có được kỹ năng đòi hỏi thời gian dài hơn. Chúng ta sẽ xem xét các quyết định về vấn đề liệu có đạt được đào tạo và kỹ năng hay không ở chương sau.

Cung lao động của ngành

Bây giờ chúng ta sẽ nghiên cứu cung của một ngành. Giả định ngành tương đối nhỏ so với nền kinh tế và muốn tuyển lao động với kỹ năng thông thường. Ngành phải trả một mức lương phổ biến cho công việc. Các công việc trong các ngành khác nhau có các đặc điểm phi tiền tệ khác nhau, chẳng hạn như độ rủi ro, sự thuận tiện hoặc làm việc ngoài giờ hành chính, chẳng hạn ca đêm. Mức lương phổ biến phải được điều chỉnh theo từng ngành để cho phép sự khác biệt tiền lương cân bằng bù trừ các đặc điểm phi tiền tệ đó và làm cho người lao động không quá kén chọn nơi họ làm việc. Những ngành ô nhiễm và nguy hiểm phải trả nhiều hơn so với những ngành dễ chịu, an toàn nếu họ muốn thu hút lao động.

Điều chỉnh theo cách này sẽ xác định được mức lương tại đó một ngành nhỏ có thể thuê được toàn bộ số lượng lao động mà ngành mong muốn trong lực lượng lao động của nền kinh tế. Tại mức lương này, ngành đối mặt với đường cung lao động nằm ngang.

Nhiều ngành không nhỏ như vậy so với số lao động kỹ năng mà ngành mong muốn. Ngành thép là một ngành sử dụng số lượng lớn thợ hàn, ngành vận tải hàng hoá sử dụng số lượng lớn những người lái xe tải. Khi một ngành sử dụng một loại kỹ năng riêng với khối lượng lớn, thì sự tuyển dụng nhiều hơn của ngành đẩy tiền lương của lao động kỹ năng đó lên trong nền kinh tế. Trong ngắn hạn, đường cung lao động của ngành dốc lên.

Trong dài hạn, đường cung lao động của ngành có thể ít dốc hơn. Khi sự tăng lao động được thuê đẩy tiền lương của những người lập trình phần mềm máy tính lên, thì có nhiều học sinh tốt nghiệp theo học kỹ năng này. Trong dài hạn, cung của toàn bộ nền kinh tế tăng và tiền lương của những lao động này giảm xuống một chút. Mỗi ngành không phải trả mức lương cao như vậy trong dài hạn để tăng cung của loại lao động đó cho ngành nữa.

Trong ngắn hạn, mức cung ứng một kỹ năng xác định có thể gần như cố định. Để có một phần lớn hơn trong tổng lao động, một ngành phải đưa ra mức lương tương đối cao hơn so với các ngành khác để thu hút lao động từ các ngành ấy.

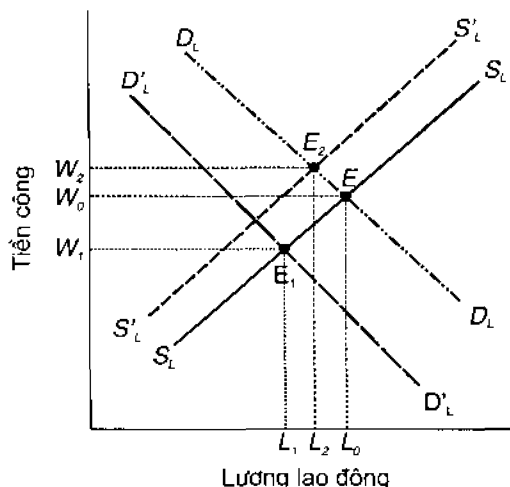


Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

10.5 Cân bằng thị trường lao động của ngành

Hình 10.7 cho thấy điểm cân bằng trên thị trường lao động của một ngành. Đường cầu lao động của ngành D_LD_L dốc xuống và cắt đường cung lao động dốc lên S_LS_L ở điểm E. Lượng lao động được thuê là L_0 và mức lương là W_0. Chúng ta không phân biệt cung ngắn hạn và dài hạn, mặc dù việc này cũng dễ làm thôi.

Hình 10.7 Cân bằng trên thị trường lao động ngành



Đường cung lao động của một ngành S_LS_L dốc lên. Lương cao hơn là cần thiết để thu hút công nhân vào ngành đó. Đối với đường cầu nhất định về sản lượng, đường cầu về sức lao động của ngành đó D_LD_L dốc xuống, vì năng suất lao động biên giảm dần và vì sản lượng của ngành cao hơn đẩy giá sản phẩm xuống. Do đó, việc dịch chuyển sang bên trái của đường cầu về sản lượng sẽ dịch nhu cầu phát sinh về lao động từ D_LD_L xuống $D'_LD'_L$ và chuyển sự cân bằng trên thị trường lao động từ E đến E_1. Việc tăng tiền công ở các nơi khác trong nền kinh tế dịch chuyển đường cung lao động của ngành từ S_LS_L đến $S'_LS'_L$ và chuyển điểm cân bằng từ E đến E_2.

Chúng ta xác định đường cầu lao động của ngành D_LD_L với một đường cầu về sản phẩm cho trước. Tình trạng suy thoái trong ngành xây dựng sẽ đẩy đường cầu về xi măng sang trái. Giá cân bằng của xi măng giảm xuống. Điều này làm dịch chuyển đường sản phẩm giá trị cận biên của lao động MVPL của mỗi hãng sản xuất xi măng sang trái. Vì thế D_LD_L dịch tới $D'_LD'_L$ đối với ngành xi măng. Tại điểm cân bằng mới E_1, tiền lương và lượng lao động được thuê giảm xuống trong ngành.

Ngược lại, giả định có một sự bùng nổ đầu tư vào máy móc thiết bị mới trong tất cả các ngành trừ ngành xi măng. Với lượng tư bản lớn hơn, năng suất lao động tăng lên trong các ngành khác. Thiết lập tiền lương ngang bằng với MVPL, những ngành này sẽ tăng tiền lương. Điều này làm dịch chuyển đường cung lao động của ngành xi măng lên $S'_LS'_L$. Tại mỗi mức lương trong ngành xi măng, ngành thu hút được ít lao động hơn.

Điểm cân bằng mới về lao động trong ngành xi măng là E_2. Lượng lao động được thuê giảm xuống từ L_0 tới L_2. Vì lượng lao động còn lại làm việc với lượng tư bản lớn hơn, họ có sản phẩm cận biên cao hơn. Thêm vào đó, sự giảm sút trong sản lượng xi măng làm dịch chuyển đường cung sản phẩm sang trái và đẩy giá xi măng lên. Các ảnh hưởng này cùng tác động khiến ngành vận động lên theo đường cầu của ngành D_LD_L và cho phép ngành trả mức lương cao hơn cho những người lao động còn lại.

Vì vậy, sự tăng tiền lương trong một ngành sẽ lan sang ngành khác. Sự liên kết trọng yếu giữa các ngành là *tính lưu chuyển lao động*. Đó là vì lao động ngành xi măng bị cám dỗ ra khỏi ngành do tiền lương tăng lên trong các ngành khác nên đường cung lao động ngành xi măng dịch sang trái trong Hình 10.7. Mức độ lưu chuyển lao động giữa các ngành không chỉ ảnh hưởng đến mức độ dịch chuyển đường cung lao động của ngành khi các điều kiện thay đổi trong các ngành khác, mà còn ảnh hưởng đến độ dốc của đường cung lao động của ngành. Chúng ta cùng xem xét 2 trường hợp đối ngược nhau.

Trước tiên giả định rằng người lao động có thể lưu chuyển dễ dàng giữa các công việc tương tự trong các ngành khác nhau. Nếu mỗi ngành tương đối nhỏ so với toàn bộ nền kinh tế, ngành sẽ đối mặt với một đường cung lao động hoàn toàn co giãn ở mức lương hiện thời (đã được điều chỉnh theo những lợi thế phi tiền tệ). Khi tất cả các ngành khác trả mức lương cao hơn, đường cung lao động nằm ngang cho ngành xi măng sẽ

dịch lên trên đúng bằng mức tăng lương trong các ngành khác. Trừ khi ngành xi măng đáp ứng được mức lương hiện thời mới, nếu không ngành sẽ mất toàn bộ lao động.

Ở cực ngược lại, ta xem xét thị trường người chơi piano trong dàn nhạc giao hưởng. Giả định họ không thể làm công việc gì khác. Đường cung người chơi piano là đường thẳng đứng. Nếu tất cả các ngành khác trả mức lương cao hơn, điều này không ảnh hưởng đến thị trường của người chơi piano. Không có sự gia nhập mới hoặc rút lui khỏi ngành biểu diễn này.

Trường hợp chung ở Hình 10.7 là ở giữa 2 thái cực này. Với khả năng lưu chuyển có hạn giữa các ngành, ngành xi măng có thể thu hút nhiều lao động hơn khi trả mức lương cao hơn. Nhưng đường cung lao động của ngành này dịch chuyển khi tiền lương thay đổi trong các ngành khác.

10.6 Thu nhập chuyển giao và tô kinh tế

Thu nhập chuyển giao của một yếu tố là sự chi trả tối thiểu cần thiết để yếu tố đó tham gia vào công việc. **Tô kinh tế** (khác với thu nhập từ cho thuê tài sản) là chênh lệch giữa tiền trả cho một yếu tố sản xuất và thu nhập chuyển giao cần thiết để sử dụng yếu tố đó.

Những nghệ sĩ piano hàng đầu và các cầu thủ bóng đá hàng đầu hài lòng với lương cao của họ nhưng nếu được trả lương ít đi họ vẫn phải lựa chọn đúng công việc đó. Tại sao họ lại được trả lương nhiều như vậy? Chúng ta cần phân biệt giữa thu nhập chuyển giao và tô kinh tế.

Trong Hình 10.8, DD là đường cầu về lao động đối với nghệ sĩ piano và SS là đường cung lao động trong ngành âm nhạc. Thậm chí ở mức tiền lương bằng 0 một số nghệ sĩ tận tâm vẫn làm việc cho các dàn nhạc. Mức lương cao hơn thu hút vào ngành này những nghệ sĩ piano mà những người này có thể làm được việc khác. Đường cung dốc lên.

Do mọi người lao động được trả mức lương như nhau, cân bằng là điểm E với mức lương W_0 và số nghệ sĩ piano là L_0. W_0 có thể là mức lương cao. Mỗi hãng trong ngành âm nhạc trả mức lương W_0 do lao động của họ là những tài năng, với sản phẩm cận biên cao. Trên thị trường đầu ra (hoà nhạc) các hãng thu được doanh thu rất lớn. Đường cầu thứ phát DD đối với nghệ sĩ piano là rất cao.

Đường cung SS cho thấy sự chuyển giao tiền lương mà ngành trả để thu hút các nghệ sĩ piano vào ngành. Những người chơi piano ở điểm A sẵn sàng làm việc khi không có lương. Mức lương W_1 là cần thiết để tăng mức cung nghệ sĩ piano tới B, và W_0 phải được trả để tăng cung tới L_0. Nếu ngành có thể trả cho mỗi nghệ sĩ piano một mức lương khác nhau, sự chi trả chỉ là tối thiểu để thu hút mỗi người vào ngành, thì tam giác AL_0E là tổng thu nhập chuyển giao được trả nhằm thu hút L_0 nghệ sĩ piano.

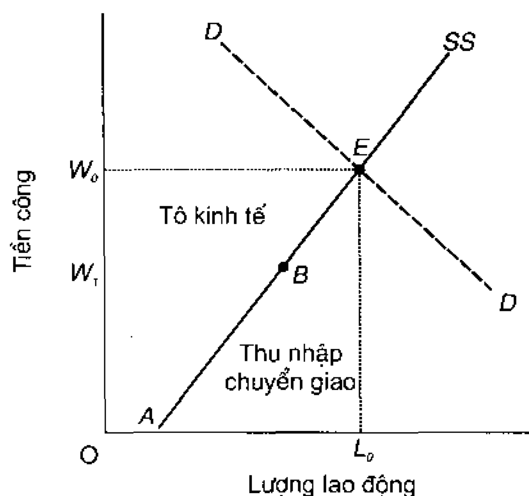
Hộp 10-4 Những mức lương cao hàng đầu

Các cầu thủ bóng đá hàng đầu kiếm được những số tiền hấp dẫn. Hoá đơn tiền lương ở Liên đoàn Bóng đá Anh tăng từ 50 triệu £ mùa bóng 1992 - 1993 lên tới 500 triệu £ trong mùa bóng 2002 - 2003, trong khi thu nhập của các câu lạc bộ tăng từ 150 triệu £ lên 950 triệu £. Thu nhập của câu lạc bộ tăng liên tục phản ánh không chỉ có cầu tăng nhờ hệ thống phát sóng T.V tới người xem rộng rãi hơn (và có lợi nhuận lớn hơn), mà còn nhờ sự sành sỏi hơn trong marketing các sản phẩm phụ thêm như áo quảng cáo. Manchester United được ước lượng thu nhập từ các trận đấu khoảng 40%, từ quyền lợi trên T.V là 33% và từ các hoạt động thương mại là 27%. Doanh thu hấp dẫn như vậy của các đội bóng khiến cho các cầu thủ cố chạm tay tới tất cả các khoản doanh thu bổ sung của câu lạc bộ.

Khi câu lạc bộ mất nguồn thu từ T.V hoặc các giao dịch thương mại, áp lực giảm tiền lương bắt đầu. Leeds United đã bị xuống dốc và điều này được phản ánh về mặt tài chính trong câu lạc bộ, với các cầu thủ có giá bỏ sang các câu lạc bộ khác.

Tại điểm cân bằng E nghệ sĩ piano cuối cùng bị dụ dỗ vào ngành có thu nhập chuyển giao là W_0 do E ở trên đường cung SS. Sản phẩm giá trị cận biên của nghệ sĩ piano cuối cùng này cũng là W_0 do E ở trên đường cầu DD. Tuy nhiên, khi một ngành phải trả cho mọi người lao động cùng một mức lương, tất cả những người lao động trước bây giờ cũng được trả lương W_0 cho dù đường cung lao động SS cho thấy họ sẵn sàng làm việc ở mức lương nhỏ hơn W_0. Những lao động này, với thu nhập chuyển giao thấp hơn W_0, đã nhận được tô kinh tế, một thặng dư thuần tuý xuất hiện do W_0 là cần thiết để thu hút nghệ sĩ piano cuối cùng. Tô kinh tế phản ánh sự khác biệt trong quyết định cung của những nghệ sĩ piano, chứ không phải trong năng suất của họ.

Hình 10.8 Thu nhập chuyển giao và tô kinh tế



DD là đường cầu về lao động của ngành. Lượng lao động A có lẽ vẫn làm trong ngành đó, thậm chí tại mức lương là 0. Về sau, cần có mức lương cao hơn để thu hút thêm công nhân cho ngành đó. SS là đường cung lao động cho ngành đó. Nếu mỗi công nhân chỉ được trả tiền công cần thiết để thu hút họ vào ngành đó (để giữ họ trên đường cung của mình), thì ngành đó chỉ cần trả tiền công là AEL_0. Nếu tất cả công nhân phải được mức lương cao nhất cần thiết, để thu hút người công nhân cuối cùng vào ngành đó, thì mức cân bằng ở E hàm ý rằng toàn bộ công nhân nhận được tô kinh tế $OAEW_0$. Đối với những công nhân mà cũng sẽ làm trong ngành đó với mức lương là 0 thì W_0 là tô kinh tế, số tiền thưởng thuần tuý.

Trong Hình 10.8, ngành tạo ra tổng chi trả tiền lương ngang bằng với hình chữ nhật OW_0EL_0. Ngành trả cho L_0 lao động mỗi lao động W_0. Sự chi trả này bao gồm tổng thu nhập chuyển giao AL_0E và tô kinh tế $OAEW_0$.

Tô kinh tế phát sinh nếu đường cung yếu tố không phải là đường nằm ngang. Với một đường cung nằm ngang, không lao động nào có thể kiếm được nhiều hơn mức lương hiện thời cần thiết để giữ họ ở lại ngành.

Cần lưu ý phân biệt giữa hãng và ngành. Tô kinh tế là một sự chi trả không cần thiết khi đề cập đến ngành. Bằng cách thông đồng nhằm phân biệt tiền lương, trả cho mỗi lao động thu nhập chuyển giao của riêng người đó, ngành có thể duy trì tất cả lao động mà không phải trả tô kinh tế. Nhưng toàn bộ tiền lương W_0 là một khoản thu nhập chuyển giao khi xem xét một hãng cạnh tranh. Nếu hãng không trả mức lương hiện hành, lao động của hãng sẽ chuyển sang hãng khác.

Trong ngành bóng đá Anh[2] và ngành bóng chày của Mỹ, người ta thường nói rằng lương cầu thủ cao đang làm ngành phá sản. Nhưng mức lương là cao vì cầu thứ phát cao - các cổ động viên trên sân và quyền lợi trên T.V đem lại lợi nhuận cao khi cung sản phẩm này - và bởi vì cung của những người chơi có tài là khan hiếm. Đường cung của những người chơi giỏi là dốc đứng: thậm chí mức lương rất cao cũng không thể làm tăng nhiều số lượng người chơi giỏi. Quan hệ giữa tiền lương và sự thua cuộc trong các trận đấu là không đơn giản. Nếu cung đầu ra không đem lại lợi nhuận, cầu thứ phát đối với các cầu thủ sẽ thấp đi và lương giảm xuống.

10.7 Thị trường lao động có thanh toán hết không?

Đến đây, chúng ta đã giả định rằng tiền lương là linh hoạt. Mức lương cân bằng làm cân bằng cung và cầu lao động. Trong Phần 4 chúng ta sẽ thấy có rất nhiều câu hỏi về kinh tế vĩ mô đề cập đến việc liệu sự linh hoạt của tiền lương có đủ để giữ các thị trường lao động gần với vị trí cân bằng hay không. Không thể chấp nhận sự cân bằng thị trường lao động là hiển nhiên được.

[2] Các câu lạc bộ nộp lệ phí chuyển nhượng cho một câu lạc bộ khác, nếu họ muốn tiếp nhận một cầu thủ từ câu lạc bộ đó. Không nên nhầm lẫn lệ phí chuyển nhượng này với khái niệm kinh tế về thu nhập chuyển giao của các cầu thủ, lượng tiền cần thiết để giữ họ ở lại trong ngành này.

Thoả thuận tiền lương tối thiểu

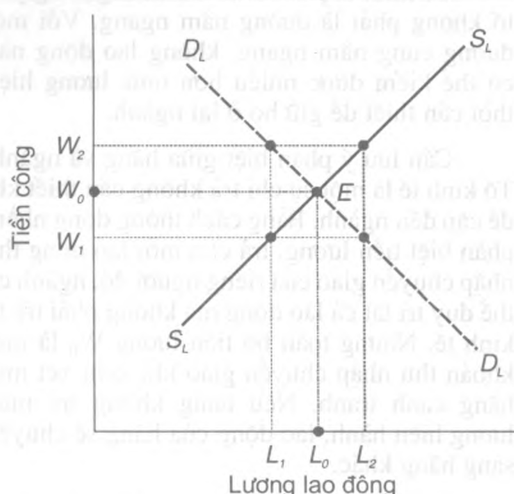
Tiền lương tối thiểu ở Anh là 4,1£ một giờ. Hình 10.9 cho biết đường cầu D_LD_L và đường cung S_LS_L đối với một kỹ năng nhất định trong một ngành nhất định. Cân bằng thị trường tự do là ở điểm E. Đối với lao động có kỹ năng, mức lương cân bằng W_0 vượt quá mức lương tối thiểu W_1 không thích đáng đối với họ.

Người lao động thất nghiệp không tự nguyện nếu họ muốn làm việc ở mức lương hiện tại nhưng không thể tìm được việc.

Giả sử mức lương tối thiểu là W_2 lớn hơn mức lương cân bằng thị trường W_0. Tại W_2 có sự vượt cung $L_2 - L_1$. Vì hãng không thể bị buộc phải thuê số lao động hãng không muốn nên lao động được thuê sẽ là L_1 và lượng lao động $L_2 - L_1$ là thất nghiệp không tự nguyện.

Một mức lương tối thiểu của quốc gia có thể lớn hơn mức lương cân bằng thị trường đối với những nghề nghiệp đòi hỏi kỹ năng thấp. Nếu như vậy, những lao động này may mắn có được công việc với mức lương cao hơn trước đây nhưng tổng số lao động giảm xuống so với cân bằng thị trường tự do. Mức lương tối thiểu có thể giải thích tình trạng thất nghiệp không tự nguyện của những lao động kỹ năng thấp.

Hình 10.9 Mức lương tối thiểu



Sự cân bằng trên thị trường tự do xảy ra ở mức tiền công W_0 và lượng nhân công thuê L_0. Tiền công tối thiểu W_1, dưới mức W_0 là không phù hợp. Tuy nhiên, tiền công tối thiểu W_2 trên mức W_0 sẽ hạn chế lượng nhân công thực tế được thuê xuống còn L_1, làm cho lượng $L_2 - L_1$ nhân công buộc phải thất nghiệp không tự nguyện. Họ muốn được làm việc ở mức tiền công này, nhưng lại không tìm được việc làm.

Công đoàn

Một công đoàn mạnh có thể hoạt động theo cách tương tự. Hình 10.9 nói lên rằng nếu công đoàn trong một ngành buộc hãng trả một mức lương W_2 lớn hơn mức lương W_0 trong cạnh tranh tự do, kết quả là ngành sẽ có ít việc làm hơn. Do tăng tiền lương từ W_0 lên W_2, công đoàn giảm lượng lao động từ L_0 tới L_1. Công đoàn đánh đổi tiền lương cao hơn cho số người làm ít hơn như thế nào là nội dung sẽ được đề cập ở chương sau. Hiệu ứng này đã rõ ràng. Nếu công đoàn chọn mức lương W_2, thất nghiệp là tự nguyện tập thể - các thành viên công đoàn chọn hành động này - nhưng có thể không tự nguyện đối với những thành viên công đoàn không may bị mất việc. Để được rõ hơn, chúng ta cần bàn về việc các quyết định được đưa ra như thế nào trong nội bộ công đoàn.

Tính kinh tế của quy mô

Thất nghiệp không tự nguyện có thể phản ánh tính kinh tế của quy mô và cạnh tranh không hoàn hảo. Điều này tạo ra các rào cản gia nhập đối với các hãng mới muốn tham gia vào ngành. Các rào cản không để cho người thất nghiệp làm việc cho các hãng mới cho dù nếu những người lao động bị thất nghiệp này sẵn sàng làm việc với mức lương thấp hơn mức lương ở những hãng hiện có.

Người trong cuộc có việc làm và được tham gia thương lượng về tiền công. **Người ngoài cuộc** không có việc làm và không được tham gia thương lượng về tiền công.

Người trong cuộc và người ngoài cuộc

Phần giải thích trước đây đã nhấn mạnh các rào cản gia nhập đối với việc hình thành các hãng mới. Lý thuyết người trong cuộc - người ngoài cuộc nhấn mạnh các rào cản đối với việc tham gia lao động ở các hãng hiện tại.

Rào cản gia nhập có nhiều hình thức. Phải mất chi phí cho việc quảng cáo tìm người làm, phỏng vấn họ, đánh giá xem loại công việc nào họ có thể làm được, đào tạo họ trong những công việc cụ thể của hãng, tạo nên nền nếp làm việc và cho phép những nhân viên mới nắm vững được những công việc mới của họ. Theo thuật ngữ ở Chương 9, đó là những rào cản gia nhập tự nhiên.

Hộp 10-5 Tiền lương tối thiểu có gây thiệt hại cho công việc hay không?

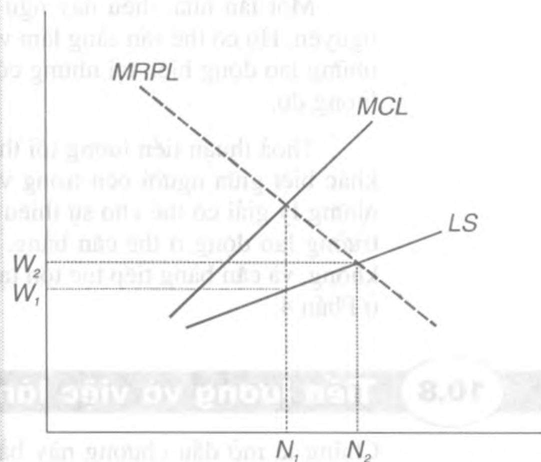
Tiền lương tối thiểu khiến một số công nhân mất việc: do mức lương tăng, hãng dịch lên theo đường cầu của hãng nên số lao động giảm xuống. Ngay cả các nhà chính trị cũng hiểu điều đó. Có đúng như vậy không?

Sự kiểm chứng dựa trên thị trường lao động cạnh tranh. Trực giác của con người thường dựa trên cạnh tranh hoàn hảo. Điều gì sẽ xảy ra nếu chỉ có duy nhất một người thuê lao động? Một sự thuê thêm lao động của độc quyền mua đẩy giá thuê những lao động hiện có lên: chi phí cận biên của lao động lớn hơn tiền lương. Đồ thị mô tả sản phẩm doanh thu cận biên của lao động, đường cung lao động đối với hãng, và chi phí cận biên của lao động của hãng độc quyền mua. Tại điểm cân bằng MRPL = MCL. Số lao động được thuê là N_1 và mức lương W_1 là cần thiết để thu hút số lao động này. Khoảng cách theo chiều thẳng đứng giữa LS và MRPL cho thấy các công nhân được trả ít hơn sản phẩm cận biên của họ. Điều này được gọi là *sự bóc lột*.

Tại mức lương tối thiểu W_2, hãng độc quyền mua đối mặt với đường cung lao động nằm ngang ở mức W_2, ít nhất là tới số lượng N_2 lao động được thuê. W_2 bây giờ trở thành chi phí cận biên của lao động. Hãng thuê N_2 lao động ở mức chi phí cận biên bằng với lợi ích cận biên của việc thuê lao động. Để loại trừ sự bóc lột, tiền lương tối thiểu làm tăng lượng lao động được thuê từ N_1 tới N_2.

Bắt đầu với cân bằng thị trường tự do ở mức lương W_1, sự tăng lên của tiền lương tối thiểu làm tăng việc làm (chạy dọc theo đường cung LS) cho tới mức lương tối thiểu W_2 mà tại đó số lao động được thuê đã tối đa. Tuy nhiên, tiền lương tối thiểu cao hơn nữa dịch hãng lên theo đường cầu của hãng làm giảm số lao động về sau. Khi hãng có sức mạnh độc quyền mua, một mức lương tối thiểu cao hơn giá thị trường một chút là tốt cho công việc - nó loại trừ sự bóp méo gây ra bởi sức mạnh thị trường của người thuê lao động - nhưng một mức lương tối thiểu lớn hơn đáng kể so với điểm cân bằng thị trường tự do là không tốt cho công việc.

Vì vậy, liệu tiền lương tối thiểu có quá cao để tăng lao động hay không vẫn còn là một câu hỏi. Một nghiên cứu về các nước EU không tìm ra được bằng chứng nào rằng tiền lương tối thiểu làm giảm số lao động lớn tuổi được thuê, nhưng có bằng chứng là tiền lương tối thiểu giảm số lao động trẻ. Năng suất của những lao động trẻ và lao động thiếu kỹ năng là thấp. Tiền lương tối thiểu, cho dù ở mức thấp hơn đối với lao động trẻ, vẫn thường cao hơn điểm giao nhau của LS và MRPL.



Nguồn: Dolado et al, "The Economic Impact of Wages in Europe", Economic Policy, 1996.

Nhưng những người lao động hiện có (người trong cuộc) cũng có thể dựng lên những rào cản chiến lược đối với việc gia nhập mới của những người ngoài cuộc, thậm chí không cần đến sự có mặt của công đoàn lao động chính thức. Ví dụ, những người trong cuộc có thể đe dọa sự tan vỡ ngành nếu có quá nhiều người ngoài cuộc được nhận vào quá nhanh hoặc nếu những người ngoài cuộc muốn làm việc ở mức tiền lương thấp hơn mức lương đang trả cho người trong cuộc.

Khi những rào cản gia nhập như vậy đe doạ những người ngoài cuộc, những người trong cuộc có thể tăng tiền lương của chính họ cao hơn mức mà người ngoài cuộc sẵn sàng làm việc mà không làm tăng nhanh việc thuê người từ bên ngoài.

Tiền lương hiệu quả

Chúng ta đã giả định rằng các thông tin có được dễ dàng. Trên thực tế, các hãng đối mặt với 2 vấn đề: khó nói được liệu một người xin việc có phải là một lao động có năng suất hay không (một vấn đề của khả năng bẩm sinh) và khó giám sát liệu các lao động có lười biếng sau khi được thuê hay không[3].

Tiền lương hiệu quả là mức lương cao làm tăng năng suất thông qua hiệu ứng khuyến khích của nó.

Với chi phí cho trước của việc đánh giá người lao động mới, và chi phí tiếp theo để giám sát hoạt động của họ trong công việc, chính sách nào là tốt nhất cho hãng? Lý thuyết tiền lương hiệu quả nói rằng sẽ có lợi cho hãng khi trả cho những người lao động đang làm một mức lương trên mức tiền lương chuyển việc của họ.

Thứ nhất, giả định những người lao động từ bỏ công việc của họ nếu họ tìm được một công việc tốt hơn ở nơi khác. Nếu hãng trả một mức lương là trung bình của lương trả cho lao động năng suất và lao động không năng suất, những người lao động có năng suất sẽ tìm đến những công việc tốt hơn ở nơi khác và sẽ rời bỏ doanh nghiệp. Khi đó, hãng chỉ còn lại những người lao động chất lượng kém. Trả một mức lương cao sẽ giúp duy trì những người lao động chất lượng cao.

Thứ hai, khi người lao động lười biếng trong công việc, họ có thể bị bắt gặp và bị sa thải. Mức phạt khi bắt gặp lười biếng lớn như thế nào? Đó là sự chênh lệch giữa mức lương hiện tại và những gì người lao động nhận được từ trợ cấp thất nghiệp hoặc từ công việc sau đó. Tiền lương hiện tại càng cao, mức phạt càng lớn hơn. Để tăng mức phạt và giảm sự lười biếng, hãng trả cho những người lao động hiện tại mức lương cao hơn mức trung bình cần thiết để họ sẵn sàng lao động.

Một lần nữa, điều này ngụ ý rằng một số lao động có thể thất nghiệp không tự nguyện. Họ có thể sẵn sàng làm việc ở mức lương bằng hoặc thấp hơn tiền lương trả cho những lao động hiện tại nhưng có ít cơ hội thực tế để đảm bảo có một công việc ở mức lương đó.

Thoả thuận tiền lương tối thiểu, sức mạnh công đoàn, tính kinh tế của quy mô, sự khác biệt giữa người bên trong và bên ngoài doanh nghiệp và mức lương hiệu quả là những lý giải có thể cho sự thiếu linh hoạt của tiền lương trong ngắn hạn để duy trì thị trường lao động ở thế cân bằng. Liệu rằng thị trường lao động có luôn cân bằng hay không, và cân bằng tiếp tục tồn tại bao lâu là những câu hỏi mà chúng ta trở lại xem xét ở Phần 4.

10.8 Tiền lương và việc làm ở Liên hiệp Anh

Chúng ta mở đầu chương này bằng việc nhìn vào thu nhập thực tế trong ngành năng lượng, dịch vụ tài chính và ngành dệt. Bằng việc xem xét lại những ngành này, chúng ta cùng rút ra một số chủ đề của chương.

Bảng 10.4 chỉ ra thu nhập thực tế và việc làm trong giai đoạn 1994 - 2002. Trong nền kinh tế, thu nhập thực tế tăng 17%. Lợi thế về kỹ thuật, máy móc thiết bị tốt hơn và lao động có kỹ năng cao hơn làm tăng sản phẩm giá trị cận biên của lao động, dịch chuyển đường cầu về lao động sang phải. Nhưng quá trình này khác nhau trong các ngành khác nhau.

Trong lĩnh vực khách sạn và ăn uống, sự nhập cư làm tăng cung lao động trong ngành này, tạo áp lực giảm tiền lương. Tại sao Bảng 10.4 lại ghi thu nhập thực tế cao

[3] Các nhà kinh tế cho rằng đó là vấn đề lựa chọn bất lợi và sự may rủi về mặt đạo đức. Chúng ta sẽ bàn chi tiết vấn đề này ở Chương 13, khi nghiên cứu kinh tế học về thông tin.

Bảng 10.4 Việc làm và thu nhập thực tế ở Liên hiệp Anh (% thay đổi lũy tích, 1994 - 2002)

	Thu nhập thực tế	Việc làm
Toàn bộ nền kinh tế	+17	+14
Các dịch vụ tài chính	+15	+ 2
Khách sạn và nhà hàng	+14	+24
Năng lượng và nước	+ 5	-18

Nguồn: ONS, Monthly Digest of Statistics.

hơn cũng như là số lượng việc làm nhiều hơn? Cầu chắc là đã tăng mạnh, vừa là do văn hoá đi ăn bên ngoài đã tăng lên, vừa là do tăng trưởng kinh tế làm tăng thu nhập thực tế trong giai đoạn này.

Trong ngành dịch vụ tài chính (chẳng hạn ngân hàng và bảo hiểm), tiền lương đã tăng mạnh nhưng số lượng việc làm thì ổn định. Các ngân hàng và các công ty bảo hiểm hàng đầu đã phát triển hệ thống máy tính cho hoạt động văn phòng, giảm việc làm cho nhân viên văn phòng. Hơn thế nữa, khi các chức năng hàng ngày (như trung tâm điện thoại) đã được thuê ngoài từ các nước như Ấn Độ, các nhân viên ở Anh có xu hướng có kỹ năng cao hơn và vì thế được nhận mức lương cao hơn.

Tiến bộ kỹ thuật và đầu tư tư bản trong những ngành dịch vụ công cộng cơ bản - cung cấp năng lượng và nước - có nghĩa là các công việc vẫn được tiếp tục thu hẹp trong lĩnh vực này. Bảng 10.1 cho thấy, với tư bản trên một lao động nhiều như vậy, người lao động có năng suất rất cao và được trả lương cao. Tuy nhiên, tư nhân hoá và cạnh tranh lớn hơn trong lĩnh vực này đã làm giảm sức mạnh đàm phán của người lao động, những người đã không có được sự tăng lương đáng kể trong thập kỷ cuối cùng.

TÓM TẮT

- Trong dài hạn, một hãng lựa chọn **kỹ thuật sản xuất** nhằm tối thiểu hoá chi phí cho việc sản xuất một lượng sản phẩm nhất định. Bằng cách xét từng mức sản lượng, hãng xây dựng được **đường tổng chi phí**.
- Trong dài hạn, **một sự tăng giá của lao động** (hoặc vốn) có một **hiệu ứng thay thế** và một **hiệu ứng sản lượng**. Hiệu ứng thay thế làm giảm lượng lao động (vốn) cần thiết do tỷ lệ lao động - vốn tăng lên (giảm) ở mỗi mức sản lượng. Nhưng tổng chi phí và chi phí cận biên của sản phẩm tăng. Đường cầu và đường doanh thu cận biên của hãng càng co giãn thì đường chi phí cận biên càng cao hơn làm sản lượng giảm, dẫn đến giảm cầu về cả hai yếu tố. Với giá yếu tố đầu vào cao hơn, hiệu ứng thay thế và hiệu ứng sản lượng đều làm giảm số lượng yếu tố được cầu.
- Trong ngắn hạn, hãng có các **yếu tố cố định**, và có lẽ một **công nghệ sản xuất cố định**. Hãng có thể thay đổi sản lượng ngắn hạn bằng cách thay đổi đầu vào lao động, với giả thuyết hiệu suất giảm dần khi yếu tố khác cố định. Sản phẩm hiện vật cận biên của lao động giảm xuống khi có nhiều lao động hơn được thuê.
- Khi hãng tối đa hoá lợi nhuận tạo ra mức sản lượng mà tại đó chi phí cận biên của sản phẩm ngang bằng doanh thu cận biên của sản phẩm. Tương tự, hãng thuê lao động tới khi **chi phí cận biên của lao động** ngang bằng **sản phẩm doanh thu cận biên của lao động.** Nếu hãng là người chấp nhận giá trên thị trường sản phẩm, MRPL là sản phẩm giá trị cận biên, xác định bằng giá sản phẩm nhân với sản phẩm hiện vật cận biên. Nếu hãng là người chấp nhận giá trên thị trường lao động, chi phí cận biên của lao động chính là mức lương. Một hãng cạnh tranh hoàn hảo cân bằng mức lương thực tế với sản phẩm hiện vật cận biên của lao động.
- Đường sản phẩm hiện vật cận biên của lao động dốc xuống chính là **đường cầu về lao động** của một hãng cạnh tranh trong ngắn hạn (trên phương diện mức

lương thực tế). Tương tự, đường sản phẩm giá trị cận biên của lao động là đường cầu trên phương diện tiền lương danh nghĩa. Đường MVPL của một hãng dịch chuyển lên trên nếu giá sản phẩm đầu ra tăng, vốn tư bản tăng, hoặc tiến bộ công nghệ làm tăng năng suất lao động.

- **Đường cầu lao động của ngành** không đơn thuần là cộng theo chiều ngang các đường MVPL của các hãng. Tiền lương giảm làm cho sản lượng của ngành cao hơn và cũng giảm giá của sản phẩm. Đường cầu lao động của ngành dốc hơn (ít co giãn hơn) đường cầu lao động của mỗi hãng, và cầu lao động càng ít co giãn thì đường cầu về sản phẩm của ngành càng ít co giãn.
- Đường cầu lao động là **cầu thứ phát**. Một sự dịch chuyển đường cầu sản phẩm của ngành sẽ làm dịch chuyển đường cầu yếu tố theo cùng hướng.
- Đối với những người đã có chân trong lực lượng lao động, một sự **tăng tiền lương giờ thực tế** tạo ra một **hiệu ứng thay thế**, có xu hướng tăng cung về giờ lao động, nhưng một **hiệu ứng thu nhập** lại làm giảm cung về giờ lao động. Đối với nam giới, 2 hiệu ứng này gần như triệt tiêu nhau nhưng số liệu thống kê thực tế cho thấy hiệu ứng thay thế là lấn át ở phụ nữ. Vì vậy, phụ nữ có đường cung lao động tăng lên; còn đường cung lao động ở nam giới gần như thẳng đứng.
- Các cá nhân có thu nhập ngoài lao động có thể không thích đi làm. 4 điều làm tăng **tỷ lệ gia nhập lực lượng lao động**: mức lương thực tế cao hơn, chi phí cố định của lao động thấp hơn, thu nhập ngoài lao động thấp hơn, và những thay đổi trong thị hiếu theo xu hướng thích lao động hơn. Những điều này giải thích xu hướng tăng sự gia nhập lực lượng lao động của những phụ nữ đã lập gia đình trong vài thập kỷ vừa qua.
- **Đường cung lao động của ngành** phụ thuộc vào mức lương được trả so với mức lương của lao động cùng kỹ năng ở các ngành khác. **Sự khác biệt tiền lương cân bằng** là sự bù đắp bằng tiền cho những khác biệt về các đặc điểm phi tiền tệ của công việc trong các ngành khác nhau được thực hiện bởi người lao động có kỹ năng như nhau. Phần thưởng tiền tệ đi cùng với phần thưởng phi tiền tệ dẫn đến không còn động cơ chuyển việc giữa các ngành.
- Khi đường cung lao động của một ngành không phải là co giãn hoàn toàn, ngành sẽ trả mức lương cao hơn để thuê thêm lao động. Đối với lao động cuối cùng, mức lương là **thu nhập chuyển giao thuần tuý** cần thiết để thu hút được người lao động đó vào ngành. Đối với những người lao động sẵn sàng làm việc trong ngành với một mức lương thấp hơn, có một yếu tố của tô kinh tế (sự chênh lệch giữa thu nhập nhận được với thu nhập chuyển giao của cá nhân đó).
- Trong cân bằng thị trường tự do, một số lao động lựa chọn không đi làm ở mức lương cân bằng. Họ là những người **thất nghiệp tự nguyện. Thất nghiệp không tự nguyện** là sự chênh lệch giữa cung và cầu ở một mức lương không phải là cân bằng. Người lao động muốn làm việc nhưng không thể tìm được việc làm.
- Có một sự bất đồng ý kiến đáng kể về vấn đề thị trường lao động có thể quay trở lại trạng thái cân bằng nhanh như thế nào nếu lúc đầu nó ở vị trí không cân bằng. Các nguyên nhân có thể gây ra thất nghiệp không tự nguyện là thoả thuận về **tiền lương tối thiểu**, **công đoàn lao động**, **tính kinh tế của quy mô**, **sự phân biệt người bên trong** và **bên ngoài** doanh nghiệp và **mức lương hiệu quả**.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 (a) Giải thích tại sao sản phẩm cận biên của lao động giảm dần. (b) Chỉ ra trên đồ thị ảnh hưởng của sự tăng tư bản của hãng tới đường cầu lao động của hãng.

2 Trong hơn 100 năm qua mức lương thực tế đã tăng lên nhưng thời gian của tuần làm việc giảm xuống. (a) Giải thích kết quả này bằng cách sử dụng hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập. (b) Giải thích một sự tăng lên của tiền lương thực tế có thể khiến những người đang làm việc làm ít giờ hơn nhưng tổng lao động của nền kinh tế vẫn tăng lên.

3 Tại sao đường cung lao động của ngành dốc lên cho dù tổng cung lao động của nền kinh tế là cố định?

4 Trả lời các câu hỏi mà chúng ta đề cập ở đầu chương. (a) Tại sao một người chơi golf hàng đầu trong 1 ngày cuối tuần có thể kiếm được nhiều tiền hơn một giáo sư đại học kiếm được trong một năm? (b) Tại sao sinh viên kinh tế có thể kiếm được nhiều tiền hơn một sinh viên triết học có mức trí tuệ tương đương?

5 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau lại sai? (a) Không có lý do kinh tế nào trong việc một bức hoạ được Picasso vẽ trong vòng 1 phút bán được với giá 100000£. (b) Tiền lương cao hơn làm tăng động cơ làm việc.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 683.

Online *Learning* Centre *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phụ lục Đường đồng lượng và sự lựa chọn kỹ thuật sản xuất

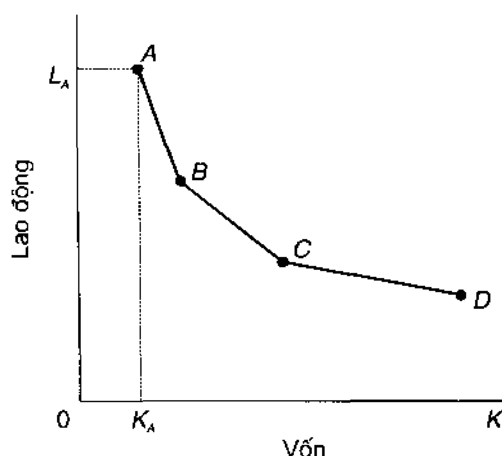
Sự lựa chọn kỹ thuật sản xuất có thể được xem xét với các kỹ thuật tương tự như phương pháp đường bàng quan - đường ngân sách đã được sử dụng trong nghiên cứu lựa chọn tiêu dùng ở Chương 5. Hình 10.A1 minh họa các số lượng của các đầu vào vốn K và lao động L. Các điểm A, B, C và D minh hoạ các số lượng đầu vào tối thiểu cần thiết để sản xuất 1 đơn vị sản lượng sử dụng 4 kỹ thuật sản xuất khác nhau. Kỹ thuật A dùng nhiều lao động nhất, đòi hỏi L_A đơn vị lao động và K_A đơn vị vốn để sản xuất một đơn vị sản lượng. Kỹ thuật D dùng nhiều vốn nhất. Nối A, B, C và D ta có một đường đồng lượng (cùng một mức sản lượng).

Đường đồng lượng minh hoạ các kết hợp đầu vào tối thiểu để sản xuất một mức sản lượng nhất định. Các điểm khác nhau trên một đường đồng lượng phản ánh các kỹ thuật sản xuất khác nhau.

Hình 10.A1 minh hoạ 4 kỹ thuật sản xuất nhưng chúng ta có thể hình dung rằng cũng có các kỹ thuật sản xuất khác. Hình 10.A2 minh hoạ các đường đồng lượng trơn. Mỗi điểm trên đường đồng lượng I phản ánh một kỹ thuật sản xuất khác, từ dùng nhiều vốn cho đến dùng nhiều lao động.

Các đường đồng lượng cao hơn minh hoạ các mức sản lượng lớn hơn vì nhiều đầu vào được yêu cầu hơn. Mỗi đường đồng lượng minh họa các kết hợp đầu vào khác nhau để sản xuất ra một mức sản lượng cho trước. Các đường đồng lượng hình thành một bản đồ đồng lượng.

Hình 10.A1 Đường đồng lượng



Các điểm A, B, C và D minh họa các kết hợp đầu vào khác nhau sử dụng để sản xuất 1 đơn vị sản lượng. Nối các điểm này chúng ta có một đường đồng lượng minh họa các kết hợp đầu vào khác nhau để sản xuất một mức sản lượng nhất định.

Các đường đồng lượng có ba đặc điểm quan trọng. Thứ nhất, chúng không thể cắt nhau. Mỗi đường đồng lượng mô tả một mức sản lượng riêng. Thứ hai, mỗi đường đồng lượng đều dốc xuống. Để sản xuất một mức sản lượng nhất định, một kỹ thuật có thể sử dụng nhiều vốn hơn chỉ khi nó sử dụng ít lao động hơn và ngược lại. Như vậy, các đường đồng lượng phải dốc xuống. Thứ ba, mỗi đường đồng lượng đều trở nên thoải hơn khi di chuyển về phía phải, như Hình 10.A2 minh hoạ. Di chuyển xuống dưới trên một đường đồng lượng, cần ngày càng nhiều vốn để giảm một số lượng đều nhau lao động mà sản xuất ra cùng một mức sản lượng.

Trên Hình 10.A2 đường L_0K_0 là một đường đồng phí. Nó minh họa các kết hợp đầu vào khác nhau với cùng một mức tổng chi phí. Tại một mức chi phí nhất định, hãng có thể sử dụng nhiều đơn vị vốn hơn chỉ khi nó sử dụng ít đơn vị lao động hơn. Với giá của các đầu vào cho trước chúng ta có thể phát biểu 2 điều về các đường đồng phí.

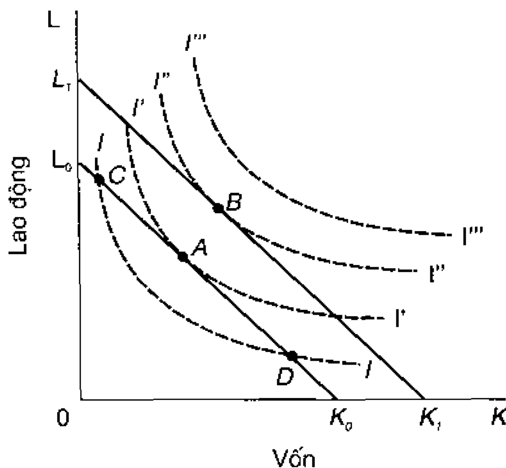
Thứ nhất, độ dốc của đường đồng phí phản ánh giá tương đối của 2 yếu tố sản xuất. Bắt đầu tại K_0, tại đó tất cả tiền của hãng được chi tiêu cho vốn, hãng có thể đánh đổi 1 đơn vị vốn lấy nhiều đơn vị lao động hơn nếu tiền lương rẻ hơn so với chi phí tiền thuê vốn. Thứ hai, với giá các yếu tố cho trước, bằng việc tăng chi tiêu của hãng có thể có nhiều lao động và vốn hơn. Đường đồng phí cao hơn song song với L_0K_0 minh hoạ mức chi tiêu cao hơn cho các đầu vào. Dọc theo đường đồng phí L_1K_1 hãng chi tiêu nhiều hơn đối với các đầu vào so với dọc theo đường đồng phí L_0K_0.

Để tối thiểu hoá chi phí sản xuất một mức sản lượng nhất định, một hãng lựa chọn điểm tiếp tuyến của đường đồng lượng với đường đồng phí thấp nhất. Tại điểm này, độ dốc (âm) của đường đồng phí bằng với độ dốc (âm) của đường đồng lượng. Nếu w là tiền lương và r là tiền thuê của một đơn vị vốn, độ dốc của đường đồng phí là r/w. Thế còn độ dốc của đường đồng lượng?

Với mỗi đơn vị vốn tăng thêm, hãng thu được MPK đơn vị sản lượng, trong đó MPK là sản phẩm hiện vật cận biên của vốn. Nhưng dọc theo một đường đồng lượng sản lượng là không đổi. Do một đơn vị lao động hy sinh hãng từ bỏ MPL đơn vị sản lượng. Giảm đầu vào lao động một lượng [-MPK/MPL] giữ sản lượng không đổi khi vốn tăng 1 đơn vị. Độ dốc của đường đồng lượng [-MPK/MPL] cho chúng ta biết bao nhiêu lao động thay đổi để giữ sản lượng không đổi khi vốn tăng 1 đơn vị. Như vậy, điều kiện tiếp tuyến trong Hình 10.A2 là:

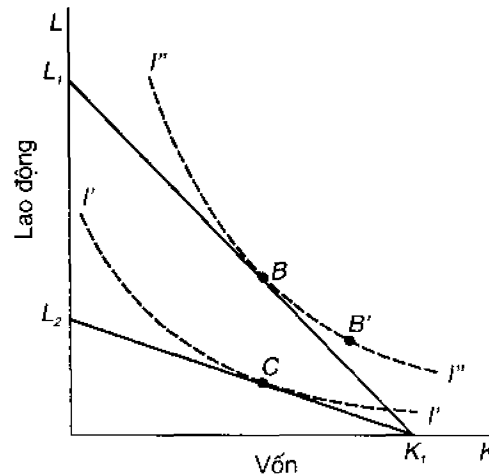
$$\text{Độ dốc của đường đồng phí} = -r/w = -MPK/MPL$$
$$= \text{độ dốc của đường đồng lượng} \qquad (A1)$$

Hình 10.A2 Tối thiểu hóa chi phí



Mỗi đường đồng lượng như I minh họa một mức sản lượng nhất định. Các đường đồng lượng cao hơn như I" minh họa các mức sản lượng cao hơn. Đường thẳng như L_0K_0 là đường đồng phí minh họa các kết hợp đầu vào có cùng một tổng chi phí. Độ dốc của đường đồng phí chỉ phụ thuộc vào giá tương đối của các yếu tố. Đường đồng phí cao hơn như L_1K_1 minh họa tổng chi phí lớn hơn. Để sản xuất một mức sản lượng cho trước, ví dụ tương ứng với đường đồng lượng I', hãng lựa chọn điểm tiếp tuyến của đường đồng lượng đó với đường đồng phí thấp nhất. Như vậy, điểm A là cách tối thiểu hóa chi phí để làm ra mức sản lượng đó trên I' và điểm B là điểm tối thiểu hóa chi phí để làm ra mức sản lượng đó trên I".

Hình 10.A3 Ảnh hưởng của tiền lương gia tăng



Tại mức giá yếu tố cũ, sản lượng của hãng tương ứng với đường đồng lượng I". Tất cả các đường đồng phí có cùng độ dốc như L_1K_1 và hãng sản xuất mức sản lượng đã cho rẻ nhất bằng cách lựa chọn điểm B tại đó đường đồng lượng tiếp tuyến với đường đồng phí thấp nhất có thể L_1K_1. Một sự gia tăng tiền lương làm cho tất cả các đường đồng phí thoải hơn, song song với L_2K_1. Mỗi đơn vị tư bản hy sinh cho phép mua được ít hơn lao động tăng thêm. Tiền lương gia tăng có ảnh hưởng thay thế thuần túy từ B sang B' tại đó đường đồng lượng ban đầu I" có cùng độ dốc với đường đồng phí mới. Hãng lấy vốn thay cho lao động. Nhưng với chi phí cận biên cao hơn tại mỗi mức sản lượng, sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của hãng giảm, tương ứng với đường I'. Trên đường đồng lượng này, các chi phí được tối thiểu hóa bằng việc sản xuất tại C để đạt tới đường đồng phí thấp nhất có thể L_2K_1 tại mức giá yếu tố mới. Sự thay đổi từ B' sang C là ảnh hưởng thuần túy do sự dịch chuyển đường chi phí cận biên của hãng.

Điểm A trong Hình 10.A2 là cách chi phí thấp nhất để sản xuất sản lượng được minh hoạ bằng đường đồng lượng I'. Chúng ta có thể lặp lại phân tích này cho tất cả các đường đồng lượng khác minh hoạ các mức sản lượng khác nhau. Đó là cách chúng ta xây dựng đường tổng chi phí được đề cập đến trong bài.

Hãng xác định mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận như thế nào? Giả sử tại A sản phẩm cận biên của lao động vượt quá tiền lương w. Phương trình (A1) cho thấy rằng trong dài hạn sản phẩm cận biên của vốn cũng phải vượt quá tiền thuê r. Chỉ có lúc đó tỷ số giá yếu tố r/w mới bằng với tỷ lệ sản phẩm cận biên MPK/MPL. Nhưng nếu sản phẩm cận biên của mỗi yếu tố vượt quá mức giá mà tại đó hãng có thể thuê mua yếu tố đó, thì việc tăng sản lượng sản xuất là có lợi. Trong dài hạn, hãng mở rộng sản lượng và sử dụng yếu tố cho đến khi sản phẩm cận biên của mỗi yếu tố bằng với giá thuê của yếu tố. Trong Hình 10.A2, sản lượng tối đa hoá lợi nhuận dài hạn là tại điểm như điểm B, tại đó:

$$MPL = w \text{ và } MPK = r \qquad \text{(A2)}$$

Nếu phương trình (A2) là đúng thì phương trình (A1) tự động được thoả mãn. Lợi nhuận được tối đa hoá chỉ khi nào sản lượng lựa chọn được sản xuất theo hướng tối thiểu hoá chi phí.

Sau cùng chúng ta minh hoạ ảnh hưởng tăng giá của một yếu tố. Hình 10.A3 cho thấy vị trí ban đầu B tại đó đường đồng phí L_1K_1 tiếp tuyến với đường đồng lượng I". Giả sử tiền lương tăng lên. Mỗi đường đồng phí trở nên thoải hơn. Hy sinh một đơn vị lao động cho phép tăng vốn nhiều hơn tại một mức tổng chi phí cho trước. Tại mức sản lượng ban đầu trên đường đồng lượng I" điều này dẫn đến một ảnh hưởng thay thế thuần tuý từ B sang B', điểm trên đường đồng lượng cũ tiếp tuyến với đường đồng phí với độ dốc mới thoải hơn. Nhưng tiền lương cao hơn cũng làm dịch chuyển đường tổng chi phí và đường chi phí cận biên đối với sản lượng lên trên. Sản lượng tối đa hoá lợi nhuận giảm.

Đường đồng lượng I thấp hơn minh họa mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận mới. L_2K_1 là đường đồng phí thấp nhất có thể đạt được với độ dốc thoải hơn tương ứng với giá đầu vào mới. Hãng bây giờ lựa chọn điểm C. Sự thay đổi từ B' sang C là ảnh hưởng thuần tuý của sự gia tăng tiền lương đối với sản lượng. Sự thay đổi thực tế từ B sang C có thể tách ra thành ảnh hưởng thay thế từ B sang B' và ảnh hưởng sản lượng từ B' sang C. Cả hai ảnh hưởng đều làm giảm lượng cầu lao động.

Chương **11**

Các loại lao động

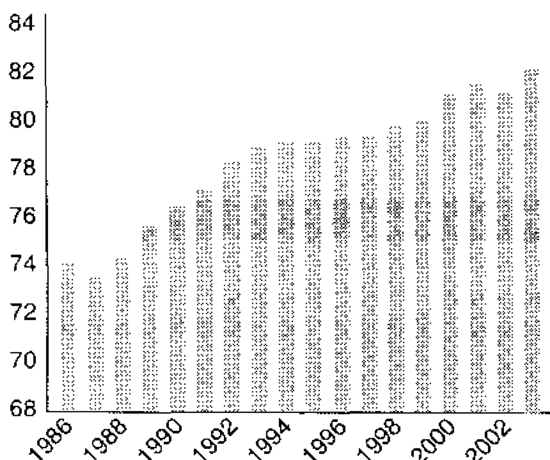
Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Kết quả khác nhau của người lao động.**
2. **Đầu tư vào vốn nhân lực.**
3. **Những lao động khác nhau bộc lộ những dấu hiệu như thế nào.**
4. **Các loại phân biệt đối xử.**
5. **Nghiệp đoàn làm tăng lương và cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động như thế nào?**

Tại hầu hết các nước EU đàn ông kiếm nhiều tiền hơn phụ nữ và người da trắng kiếm nhiều tiền hơn người da màu. Có phải điều này phản ánh sự phân biệt đối xử trong thị trường lao động hoặc đơn giản là sự khác nhau về năng suất của những người lao động khác nhau?

Hình 11.1 Tiền lương của phụ nữ ở Anh so với nam giới (%)



Chương này nghiên cứu sự khác nhau về lao động theo giới tính, chủng tộc, độ tuổi, kinh nghiệm, giáo dục, đào tạo, khả năng bẩm sinh và việc họ có thuộc nghiệp đoàn hay không. Những sự khác nhau đó ảnh hưởng tới thu nhập như thế nào? Hình 11.1 chỉ ra rằng phụ nữ chỉ kiếm được 80 phần trăm so với đàn ông, mặc dù khoảng cách về giới đã dần dần được thu hẹp.

Khoảng cách về giới phần nào phản ánh tính liên tục của công việc. Phụ nữ độc thân thu nhập khoảng 90 phần trăm so với nam giới. Chúng ta quan niệm điều này là sự phân biệt đối xử với phụ nữ - người phải dành thời gian để chăm sóc gia đình là tâm điểm quan niệm của chúng ta về việc xã hội được tổ chức như thế nào.

Bảng 11.1 chỉ ra sự chênh lệch tiền lương đối với đàn ông, nhóm người mà phần lớn số liệu là sẵn có. Nó minh họa những ước tính riêng biệt đối với người lao động ở trong hay ngoài nghiệp đoàn. Ảnh hưởng của nghiệp đoàn được xem xét ở phần sau của chương này.

Bảng 11.1 Chênh lệch thu nhập của nam giới tại Anh

% thu nhập tăng thêm cho	Nghiệp đoàn	Phi nghiệp đoàn
Giáo dục và đào tạo		
Bằng tốt nghiệp phổ thông	+ 5	+ 13
Trình độ A	+ 16	+ 21
Bằng đại học	+ 32	+ 47
Bằng cao học	+ 50	+ 50
Bằng cao hơn	+ 18	+ 21
Chứng chỉ học nghề	+ 11	+ 9
Cá nhân		
Nhóm thiểu số	- 1	- 5
Số năm kinh nghiệm		
5	+ 13	+ 10
10	+ 23	+ 20
15	+ 30	+ 28
30	+ 35	+ 32
Đặc tính công việc		
Đông Nam	+ 15	+ 16
Luân Đôn	+ 23	+ 15
Lao động chân tay	+ 17	- 21
Công việc theo ca	+ 12	+ 8
% làm thêm giờ	+ 52	+ 47

Nguồn: A. Booth. "Seniority, Earnings and Unions", *Economica*, 1996.

Bảng 11.1 nhấn mạnh bốn cơ sở của việc trả lương khác nhau. Những người được giáo dục và đào tạo tốt hơn thì có thu nhập cao hơn. Những thu nhập nhờ có học vấn không phụ thuộc vào việc người lao động có ở trong nghiệp đoàn hay không. Nó không chỉ là chứng chỉ nghề nghiệp, như là kĩ sư, có thể làm tăng mức thu nhập. Những người tốt nghiệp ngành triết học hay lịch sử cũng có thể kiếm nhiều hơn người không có bằng cấp.

Đặc điểm cá nhân cũng là một vấn đề. Bảng 11.1 chỉ ra rằng các nhóm thiểu số được trả ít tiền hơn, mặc dù đã châm chước về sự khác biệt trong giáo dục và kinh nghiệm làm việc. Đó là bằng chứng hiển nhiên về sự phân biệt đối xử. Nó phản ánh sự bất lợi thực tế của những nhóm thiểu số nếu họ còn có trình độ học vấn ít hơn vì sự phân biệt đối xử ở những nơi khác, ví dụ tại trường học.

Kinh nghiệm làm việc cũng làm tăng thu nhập, mặc dù theo tỷ lệ giảm dần, đặc biệt trong công việc chân tay, những người lao động lớn tuổi không thể so sánh với người đồng nghiệp trẻ khoẻ. Nhưng kinh nghiệm vẫn là lợi thế, thậm chí ngay cả trong lao động chân tay. Bảng 11.1 chỉ ra rằng đặc tính của công việc cũng ảnh hưởng tới tiền lương. Công việc theo ca và làm việc ngoài giờ liên quan đến các khoản trả thêm (bình quân hoá các mức chênh lệch tiền lương). Lao động chân tay, có lẽ có ít kĩ năng, kiếm ít tiền hơn lao động phi chân tay. Và các doanh nghiệp tại vùng Đông Nam đông đúc (và đắt đỏ), gồm cả Luân Đôn, phải trả cho người lao động nhiều hơn.

Mục 11.1 giải thích lý do tại sao những người lao động khác nhau lại có năng suất khác nhau. Nếu người công nhân được trả theo sản phẩm cận biên của lao động, những người lao động khác nhau sẽ có thu nhập khác nhau. Mục 11.2 bàn về sự phân biệt đối xử và sự công bằng về cơ hội trên thị trường lao động. Mục 11.3 nghiên cứu về vai trò của nghiệp đoàn.

11.1 Sự khác biệt về năng suất lao động

Mục này đưa ra hai quan điểm trái ngược nhau về việc tại sao người lao động có năng suất lao động khác nhau: họ học tập được các kĩ năng đó hay chúng là bẩm sinh.

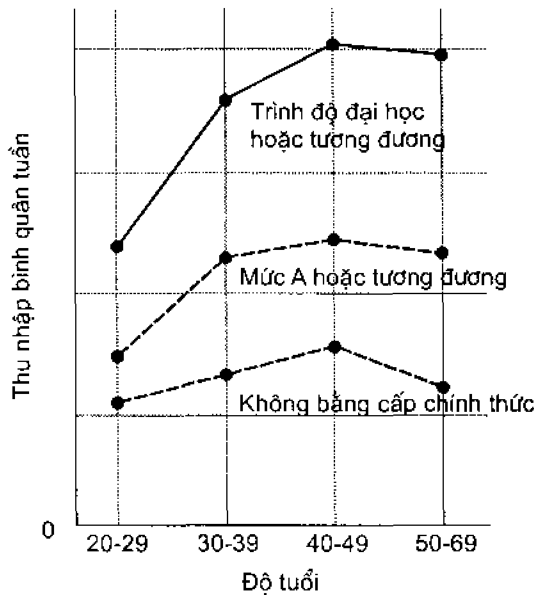
Vốn nhân lực

Vốn nhân lực là toàn bộ những kiến thức chuyên môn mà người lao động tích luỹ được để nâng cao năng suất lao động trong tương lai.

Vốn nhân lực là kết quả của đầu tư quá khứ để tăng thu nhập tương lai. Chi phí đầu tư trong những năm học ở trường hoặc những bằng cấp khác là chi phí trực tiếp, ví dụ học phí, cộng với chi phí cơ hội của thời gian liên quan, cụ thể là việc trì hoãn cơ hội đi làm. Lợi ích của sự đầu tư là khoản thu nhập bằng tiền cao hơn trong tương lai hoặc công việc tương lai đem lại nhiều sự hài lòng với công việc.

Phương pháp tiếp cận vốn nhân lực giả định rằng những chênh lệch tiền lương phản ánh những khác biệt trong năng suất của những người lao động khác nhau. Những lao động có kĩ năng thì có sản phẩm giá trị cận biên cao hơn do đó kiếm nhiều tiền hơn. Vấn đề của người lao động là quyết định đầu tư bao nhiêu để nâng cao năng suất lao động của bản thân mình.

Hình 11.2 Thang lương tính theo độ tuổi và trình độ học vấn



Hình vẽ này trình bày các mức tiền công ở Anh đối với công nhân nam giới làm đầy đủ quỹ thời gian. Mức tiền công càng cao khi trình độ đào tạo càng cao và tăng đến một mức nào đó rồi giảm cùng với tuổi tác.

Thang lương tính theo độ tuổi và trình độ học vấn

Bảng 11.1 chỉ ra rằng giáo dục và kinh nghiệm làm việc góp phần làm tăng thu nhập. Hình 11.2 chỉ ra thu nhập thay đổi như thế nào theo độ tuổi. Nó chỉ ra các mối quan hệ giữa độ tuổi và thu nhập ở ba cấp độ khác nhau về trình độ học vấn: đại học hoặc những bằng cấp cao khác, trình độ A hoặc tương đương và không có bằng cấp.

Hình này đề cập hai điểm. Những người có trình độ cao hơn đương nhiên sẽ kiếm nhiều tiền hơn và sự chênh lệch tăng đều đặn theo độ tuổi và kinh nghiệm. Những người trẻ và khoẻ mạnh mà không có bằng cấp có thể làm việc chăm chỉ và kiếm được nhiều tiền nhưng họ không thể hy vọng được tăng lương đều đặn. Đến độ tuổi 45 thu nhập của họ là cao nhất. Ngược lại, người có trình độ cao bắt đầu tại mức lương chỉ nhỉnh hơn một ít so với những người không có bằng cấp nhưng sau đó thu nhập của họ tăng đều đặn trong suốt thời gian làm việc. Những người có trình độ cao nhất làm những công việc khó nhất mà phải mất nhiều thời gian mới thành thạo. Với kinh nghiệm tăng thêm, năng suất và thu nhập tăng dần.

Thị trường đối với lao động có học vấn

Giả sử trình độ đại học góp phần vào năng suất lao động. Hình 11.3 minh họa thị trường đối với lao động có trình độ đại học. Trục tung minh hoạ sự khác biệt về tiền lương của những người lao động có trình độ đại học và của người lao động không có trình độ đại học. Đây là phần tiền lương phụ trội đối với những lao động có trình độ dại học. Trục hoành minh họa bộ phận lực lượng lao động có trình độ đại học.

DD là đường cầu về lao động có trình độ đại học. Tại điểm B sự chênh lệch tiền lương là cao và doanh nghiệp chỉ muốn có một bộ phận nhỏ lao động có học vấn cao thế này. Tại mức chênh lệch ít hơn tại điểm C cầu về lao động có học vấn là cao hơn nhiều. Đường cầu DD giả định rằng người lao động có trình độ đại học có năng suất cao hơn nhưng các doanh nghiệp gặp phải hiện tượng hiệu suất giảm dần trong sử dụng lao động có học vấn. Trong bất kỳ tình huống nào, đường cung lao động là cố định bởi những quyết định về giáo dục trong quá khứ. Đường cung ngắn hạn SS là thẳng đứng.

Trong dài hạn, đường cung lao động có trình độ đại học S'S' là dốc lên. Mức chênh lệch tiền lương đối với những lao động có trình độ đại học càng cao thì số học sinh phổ thông trì hoãn đi làm và tiếp tục học thêm là càng lớn. Thị trường bắt đầu cân bằng ngắn hạn và dài hạn tại E. Mức lương chênh lệch WD vừa đủ bù đắp cho người lao động về

chi phí để đạt được những bằng cấp cao hơn và về khoản lương không kiếm được trong khi học đại học.

Hộp 11-1 Mức lương cho lao động có trình độ cao

Ngày nay hầu hết sinh viên phải trả chi phí cho đào tạo ở trình độ cao. Chúng ta có thể nói gì với họ về lợi ích tài chính có thể tích luỹ trong tương lai? Bảng sau chỉ ra kết quả của nghiên cứu thực nghiệm về các nhân tố quyết định đến tiền lương mọi người khi họ 33 tuổi.

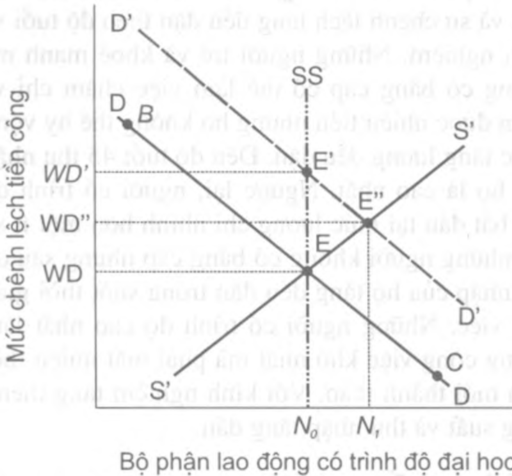
Nghiên cứu cho thấy rằng bằng cấp làm tăng rất nhiều thu nhập tương lai nhưng ngành học cũng là vấn đề. Sinh viên kinh tế học có thể hy vọng kiếm được nhiều tiền hơn sinh viên ngành lịch sử hay ngôn ngữ.

% tiền lương gia tăng ở độ tuổi 33 tại Anh

	Đàn ông	Phụ nữ
Bằng đại học	+ 15	+ 32
Bằng cao học	+ 15	+ 35
Ảnh hưởng tăng thêm của ngành nghiên cứu		
Nghệ thuật	- 10	+ 5
Kinh tế	+ 10	+ 24
Hoá học/Sinh học	- 17	- 11
Toán học/Vật lý	+ 9	+ 16

Nguồn: R.Blundell et al. "Returns to higher education in Britain", *Economic Journal, 2000.*

Hình 11.3 Thị trường lao động trình độ cao



Trong ngắn hạn đường cung lao động có trình độ đại học là cố định tại mức N_0, nhưng trong dài hạn việc mức chênh lệch tiền lương đối với lao động có trình độ tăng lên sẽ làm cho số lượng người tham gia vào đào tạo đại học tăng lên. Đường cung dài hạn là S'S'. DD là đường cầu dốc xuống đối với lao động có trình độ đại học. Từ vị trí cân bằng ban đầu E với mức tiền lương chênh lệch là WD, việc đường cầu đối với lao động trình độ cao dịch chuyển lên phía trên làm cho tiền lương chênh lệch tăng lên đến WD'. Số lượng người có trình độ đại học ngày càng tăng, cân bằng dài hạn mới xảy ra tại E".

Giả sử đường cầu về lao động có trình độ đại học dịch lên trên tới D'D'. Những doanh nghiệp công nghệ cao muốn có nhiều lao động có học vấn. Trong ngắn hạn, với đường cung cố định SS, lương chênh lệch tăng lên tới WD'. Các doanh nghiệp đặt mức lương cao hơn trong việc cạnh tranh để có được những lao động khan hiếm. Nền kinh tế đạt vị trí E'.

Ngày nay, lương phụ trội cho trình độ đại học là rất cao cho nên càng nhiều người muốn vào đại học. Trong dài hạn, cung lao động có trình độ tăng. Phần phụ trội cho lao động có trình độ giảm xuống. Cân bằng dài hạn là tại E'' với số lượng lao động có trình độ nhiều hơn và lương chênh lệch là WD''.

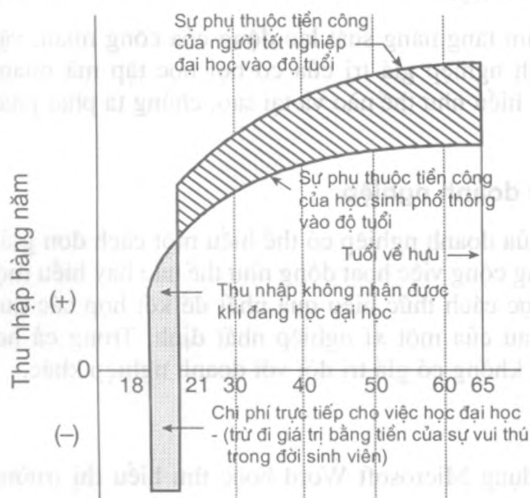
Đầu tư vào vốn nhân lực: phân tích chi phí - lợi ích

Học sinh tốt nghiệp phổ thông sẽ tiếp tục học hay sẽ đi làm ngay? Có hai loại chi phí và hai loại lợi ích. Chi phí tức thời là trả cho giáo trình và học phí để tiếp tục học và thu nhập đáng lẽ ra có được nếu đi làm ngay (trừ đi thu nhập nhận được từ chính phủ như là học bổng).

Lợi ích thứ nhất, trong tương lai, là dòng thu nhập bổ sung mà người tốt nghiệp đại học có thể kiếm được. Lợi ích thứ hai diễn ra ngay lập tức nhưng dưới dạng phi tiền tệ. Đó là niềm vui hay lợi ích tiêu dùng do được đi học cao đẳng hoặc đại học. Hầu hết sinh viên đều có được khoảng thời gian tốt đẹp.

Để quyết định có đi học đại học không, học sinh tốt nghiệp phổ thông phải so sánh giữa chi phí hiện tại và dòng lợi ích tương lai. Hình 11.4 so sánh thu nhập của người tốt nghiệp phổ thông tham gia vào lực lượng lao động ở tuổi 18 và thu nhập của người tốt nghiệp đại học bắt đầu đi làm từ tuổi 21. Chi phí của việc học đại học, vùng màu xám, là thu nhập bị từ bỏ vì không có việc làm từ 18 đến 21 tuổi, cộng với chi phí trực tiếp cho học phí và giáo trình, trừ đi khoản tiền mà người tốt nghiệp phổ thông lẽ ra phải trả

Hình 11.4 Đầu tư cho đại học



Đồ thị minh họa các cách thức trả lương theo thâm niên công tác đối với một học sinh rời trường phổ thông vào năm 18 tuổi để tham gia vào lực lượng lao động và đối với một sinh viên trì hoãn việc tham gia vào lực lượng lao động cho đến năm 21 tuổi. Vùng diện tích gạch chéo minh họa phần thu nhập tăng thêm mà sinh viên đó sẽ thu được. Vùng màu xám phía trên 0 cho thấy thu nhập bị bỏ qua khi đang học đại học. Vùng màu xám phía dưới 0 minh họa giá trị bằng tiền của các chi phí và lợi ích khi đang học đại học: đồ thị giả định rằng những chi phí này cao hơn so với lợi ích. Quyết định tham gia vào đào tạo đại học hay không phụ thuộc vào việc so sánh giữa 2 vùng diện tích này.

để hưởng sự vui vẻ khi trở thành sinh viên. Lợi ích, vùng gạch chéo, là dòng thu nhập bổ sung kiếm được từ sau tuổi 21.

Học nhiều hơn có ý nghĩa nếu lợi ích lớn hơn chi phí. Nhưng lợi ích này là lợi ích trong tương lai. Mọi người đều thích 100£ ngày hôm nay hơn là khả năng 100£ trong 5 năm tới. Để so sánh loại này với loại kia, chúng ta cần chiết khấu, hoặc giảm giá trị của lợi ích tương lai (hoặc chi phí tương lai) để chuyển chúng về giá trị danh nghĩa của lợi ích hoặc chi phí hiện tại. Chương 12 chỉ ra chúng được chuyển cụ thể như thế nào.

Hiện tại, chúng ta bỏ qua các chi tiết về kỹ thuật. Khái niệm chung là đủ. Tuy nhiên, nếu lợi ích hiện tại lớn hơn chi phí hiện tại, việc đầu tư để nâng cao vốn nhân lực bằng đào tạo là có ý nghĩa. Nếu giá trị lợi ích hiện tại nhỏ hơn giá trị hiện tại của chi phí, việc đào tạo đại học là một sự đầu tư tồi. Tốt hơn là nên đi làm ngay.

Theo dạng của Hình 11.4, học đại học là một quyết định đúng cho sinh viên khi giá trị hiện tại của vùng gạch chéo (thu nhập tăng thêm trong tương lai nhờ đào tạo tốt hơn tạo ra) lớn hơn giá trị hiện tại của vùng màu xám (chi phí ròng của việc học đại học).

Hộp 11-2 · Đại học là một ước mơ xa vời đối với người nghèo

Đại học là rất xa xôi đối với thanh niên vùng nghèo nhất Merseyside, Alan Johnson, Bộ trưởng giáo dục nói như vậy ngày hôm qua. Ông ấy nói rằng trợ cấp đầu tư học phí sẽ động viên những trẻ em nghèo đi học đại học bởi nó giảm được gánh nặng tài chính lên gia đình bọn trẻ.

Tricia Jenkins, tại trường đại học Liverpool nói rằng: "không phải những thanh niên thuộc 55 % bảo trợ của Liverpool, Halton và Knowsley không có khả năng mà cái họ thiếu là cơ hội được vào học đại học. Phần lớn là bởi vì thông thường gia đình và xã hội không kỳ vọng vào việc đi học đại học".

Adapted from The Guardian, 21 May 2004.

Sử dụng học phí được trợ cấp đầy đủ để tài trợ học bổng cho những sinh viên nghèo hơn sẽ làm giảm chi phí đào tạo đại học và làm tăng giá trị của đào tạo đại học cho sinh viên nghèo. Tuy nhiên, vấn đề nảy sinh là việc chỉ ra giá trị của đào tạo đại học. Nếu đào tạo không có giá trị trong cộng đồng nghèo và cá nhân không được mong đợi thực hiện việc học đại học, thì sẽ không có sự gia tăng giá trị hiện tại ròng của bằng cấp đó.

Đào tạo trong quá trình làm việc và cách thức trả lương theo thâm niên

Hình 11.1 chỉ ra rằng giáo dục làm tăng khả năng thu nhập tương lai. Nhưng thu nhập cũng tăng theo kinh nghiệm trong công việc, đặc biệt là những công việc phức tạp thường đòi hỏi công nhân có khả năng và được đào tạo bài bản hơn. Học tập trong khi làm việc là quan trọng đối với cách thức trả lương theo thâm niên cho những người được

đào tạo bài bản hơn nhưng ít quan trọng hơn đối với người không có bằng cấp gì mà chỉ làm những công việc thường nhật để quen tay.

Nếu đào tạo trong khi làm việc làm tăng năng suất lao động của công nhân, vậy tại sao công nhân không trả cho doanh nghiệp giá trị của cơ hội học tập mà doanh nghiệp tạo ra? Một phần họ đã làm. Để hiểu như thế nào và tại sao, chúng ta phải phân biệt hai loại kỹ năng.

Các kỹ năng đặc thù của doanh nghiệp làm tăng năng suất lao động của một người công nhân chỉ khi nào người đó làm việc cho một doanh nghiệp nhất định.

Kỹ năng đặc thù của doanh nghiệp

Vốn nhân lực đặc thù của doanh nghiệp có thể hiểu một cách đơn giản là nắm bắt được hệ thống công việc hoạt động như thế nào hay hiểu một cách tinh vi là nắm được cách thức hiệu quả nhất để kết hợp các quá trình sản xuất khác nhau của một xí nghiệp nhất định. Trong cả hai trường hợp, kỹ năng đó không có giá trị đối với doanh nghiệp khác.

Kỹ năng chung nâng cao năng suất trong nhiều công việc, không chỉ công việc đang làm.

Kỹ năng chung

Ví dụ, như học để sử dụng Microsoft Word hoặc tìm hiểu thị trường chứng khoán hoạt động như thế nào.

Doanh nghiệp có khả năng tài trợ cho việc đào tạo kỹ năng đặc thù trong nội bộ doanh nghiệp. Sau đó, năng suất của công nhân trong doanh nghiệp đó sẽ cao hơn trong các doanh nghiệp khác. Doanh nghiệp sẽ không để mất người công nhân đó. Các kỹ năng càng tổng quát hay càng dễ chuyển nhượng, thì các doanh nghiệp càng muốn những người lao động trả chi phí đào tạo cho những kỹ năng đó. Không có doanh nghiệp nào đầu tư lớn cho đào tạo công nhân mà chỉ để thấy họ chuyển sang làm việc cho các doanh nghiệp khác.

Doanh nghiệp khi đào tạo kỹ năng chung thì cố bắt buộc những người lao động chi trả chi phí đào tạo. Doanh nghiệp đưa ra cách thức trả lương theo thâm niên bắt đầu dưới mức sản phẩm cận biên của người lao động nhưng đảm bảo sẽ tăng lên theo thời gian. Việc học nghề, cả trong công nghiệp lẫn các ngành chuyên môn cao là những ví dụ cụ thể. Công nhân chi trả cho đào tạo bằng cách làm việc mà hưởng dưới mức sản phẩm cận biên hiện tại. Công nhân trả chi phí đầu tư vào vốn nhân lực vì doanh nghiệp cam kết cách thức trả lương theo thâm niên nên người công nhân sẽ bù đắp khoản đầu tư ban đầu bằng lợi ích tương lai. Trên Hình 11.2 cách thức trả lương theo thâm niên tăng rất nhanh đối với những người có học vấn hơn là những công nhân không có trình độ mà quá trình đào tạo của họ bị giới hạn.

Bộc lộ dấu hiệu

Lý thuyết về vốn nhân lực cho rằng giáo dục và đào tạo làm tăng năng suất lao động của công nhân. Một lý thuyết khác về đào tạo là lý thuyết về dấu hiệu. Lý thuyết này cho rằng đầu tư thích đáng cho đào tạo với chi phí cao là hành vi hợp lý ngay cả khi nó không làm tăng trực tiếp sản phẩm cận biên của lao động. Lý thuyết này có thể là hữu ích hơn trong việc giải thích tại sao những người tốt nghiệp ngành sử học có thể kiếm nhiều tiền trong lĩnh vực ngân hàng.

Lý thuyết này giả định rằng con người sinh ra có những khả năng bẩm sinh khác nhau. Một số người có khả năng tốt trong hầu hết mọi công việc, trong khi đó những người khác thì kém thông minh hơn và năng suất làm việc thấp hơn. Không phải tất cả những người thông minh đều có mắt xanh. Vấn đề đối với doanh nghiệp là làm như thế nào để nhận ra những người thông minh và có năng suất lao động cao. Nhìn vào mắt họ là không đủ.

Bộc lộ dấu hiệu là quyết định thực hiện một hành động để bộc lộ thông tin bên trong.

Giả sử rằng trình độ học vấn cao không đóng góp gì đối với năng suất lao động. Lý thuyết dấu hiệu cho rằng, khi đang tiếp tục học vấn, những người thông minh phát tín hiệu cho các doanh nghiệp rằng họ có năng suất lao động cao trong tương lai. Trình độ học vấn cao cho thấy những người có năng suất lao động cao và thông minh. Các doanh nghiệp có thể trả cho sinh viên tốt nghiệp đại học nhiều hơn bởi vì họ biết rằng đó là những người lao động có năng suất cao.

Tuyển chọn là quá trình tìm hiểu thông tin nội bộ bằng việc quan sát sự khác nhau trong hành vi.

Để có hiệu quả, quá trình chọn lọc phải tách biệt những người lao động có khả năng tốt ra khỏi những người khác. Tại sao những người lao động có khả năng thấp hơn không đi học đại học và lừa doanh nghiệp trả cho họ lương cao? Những người lao động có khả năng thấp hơn sẽ không tự tin để vượt qua quá trình lựa chọn.

Nếu học tập làm tăng năng suất, doanh nghiệp nên trả lương cao cho những người học đại học, dù cho họ có vượt qua kỳ thi tốt nghiệp hay không. Nếu trường đại học tuyển chọn những người tốt, doanh nghiệp sẽ không quan tâm đến việc đi học đại học mà quan tâm tới kết quả học tập.

Hộp 11-3 Thông tin không đối xứng

Giải thưởng Nobel Kinh tế học năm 2001 được trao cho ba nhà kinh tế, những người tiến hành phân tích thông tin nội bộ, con người ta biết rõ về mình hơn là những người khác biết về họ.

George Akerlof ở trường đại học California lần đầu tiên tiến hành phân tích hành vi trong thị trường xe ôtô cũ, nơi mà người tiêu dùng hoài nghi rằng người bán cố gắng bán những chiếc xe không thể sử dụng được nữa, trong trường hợp này người bán có thông tin nhiều hơn so với người mua. Akerlof chỉ ra rằng tại điểm cân bằng, những người mua giả định rằng tất cả những chiếc xe đều không tốt. Người bán những chiếc xe tốt không thể đạt được mức giá hợp lý. Những phân tích tương tự giúp chúng ta hiểu được những khoản vay mạo hiểm, các trái phiếu rủi ro cao và các dạng phân biệt đối xử với các nhóm người thiểu số. Chương 12 sẽ xem xét sự lựa chọn bất lợi này một cách chi tiết hơn.

Michael Spence ở trường đại học Stanford cho rằng vấn đề này phần nào được giải quyết nếu những người có phẩm chất tốt thực thi những hành động tốn kém để bộc lộ một cách đáng tin cậy rằng họ là những người tốt. Nghiên cứu của ông nhấn mạnh học vấn có thể bộc lộ dấu hiệu về tài năng bẩm sinh. Việc bộc lộ dấu hiệu cũng giải thích các doanh nghiệp sử dụng cổ tức như thế nào để đưa ra dấu hiệu về mục tiêu tối ưu hoá lợi nhuận tương lai cho thị trường cổ phiếu.

Joseph Stiglitz ở trường đại học Colombia, hiện là nhà Kinh tế trưởng của Ngân hàng Thế giới, đã xây dựng một giải pháp khác cho bài toán lựa chọn bất lợi của Akerlof, dựa vào sự tuyển chọn của những người không được thông tin hơn là sự báo hiệu của những người được thông tin. Bằng việc đưa ra mức phí bảo hiểm thấp hơn trong trao đổi cho một sự khấu trừ cao hơn, các công ty bảo hiểm có thể khiến những người biết mình có rủi ro thấp bộc lộ bản thân mình. Một cách tương tự, cách thức trả lương theo thâm niên tăng nhanh, bắt đầu với mức rất thấp và kết thúc với mức lương rất cao, sẽ hấp dẫn chỉ đối với những người lao động không có ý định rời bỏ công việc sớm.

For other Nobel Prize winners see www.nobel-prize.org

Một số hãng thuê sinh viên đại học trước khi họ thi tốt nghiệp. Có phải đó là dẫn chứng chống lại lý thuyết dấu hiệu? Cũng không hẳn như vậy. Tuyển chọn lao động vận hành theo cách thứ hai. Vì hầu hết mọi người đều biết khả năng của bản thân, các doanh nghiệp có thể tin tưởng rằng những người tiếp tục học đại học cho đến năm tốt nghiệp họ sẽ có khả năng tốt hơn khi tốt nghiệp.

Dường như học vấn (cho đến mức cao nhất) có đóng góp ít nhiều đối với năng suất lao động. Nhưng nó cũng là một yếu tố của việc tuyển chọn. Các bằng cấp cơ khí, luật và kinh doanh có lẽ góp phần làm tăng năng suất lao động nhiều hơn so với triết học, lịch sử hay tiếng pháp trung cổ.

Nếu học vấn trực tiếp làm tăng năng suất lao động, điều đó tốt cho xã hội. Nó làm tăng số lượng sản phẩm mà lực lượng lao động tạo ra. Điều gì xảy ra nếu học vấn cao chỉ để bộc lộ dấu hiệu của những người lao động có khả năng tốt hơn? Việc đi học đại học vẫn có ý nghĩa. Nó làm tăng thu nhập tương lai của những người lao động. Điều này có ý nghĩa trên giác độ toàn xã hội không? Xã hội cũng có lợi từ việc nhận biết đâu là những người lao động có khả năng tốt hơn từ việc bố trí những người có khả năng vào những công việc phức tạp, xã hội như vậy sẽ tạo ra sản lượng lớn hơn.

Nếu chức năng duy nhất của đào tạo trình độ cao là để tuyển chọn những người lao động có khả năng tốt, thì có một cách thức ít tốn kém hơn để xã hội đạt được điều đó. Một sự kiểm tra IQ quốc gia, với các kết quả được điều chỉnh về những bất lợi ban đầu và cơ hội trước khi đi học, cũng có thể tuyển chọn (thậm chí tốt hơn) với chi phí thấp hơn cho toàn xã hội.

11.2 Phân biệt đối xử

Bảng 11.1 cho thấy nữ giới thu nhập ít hơn so với nam giới. Bảng 11.2 chỉ ra các nhóm thiểu số thu nhập ít hơn so với người da trắng. Đó có phải là bằng chứng về phân biệt giới tính và chủng tộc trong thị trường lao động ở Anh?

Một số công việc được trả lương nhiều hơn những công việc khác. Những chênh lệch trong thu nhập trung bình giữa những nhóm có thể nảy sinh vì hai lý do khác biệt. Những nhóm người khác nhau có thể có tỷ trọng khác nhau trong những công việc có thu nhập cao hoặc được trả lương khác nhau cho cùng một công việc.

Sự khác biệt giữa nữ giới và nam giới

Bảng 11.2 chỉ ra thu nhập tuần năm 2002 cho các công việc khác nhau và xu hướng việc làm của nữ giới và nam giới. Nữ giới làm việc ít trong ngành sản xuất công nghiệp và chủ yếu là làm trong ngành dịch vụ. Xu hướng việc làm không phải là nguyên nhân chính dẫn đến một thực tế là trung bình nữ giới thu nhập ít hơn nam giới 8000£ một năm. Nếu nữ giới có khuynh hướng việc làm như nam giới trong Bảng 11.2 nhưng được trả với mức thu nhập của nữ giới, thì thu nhập trung bình của nữ giới hầu như không thay đổi. Nguyên nhân chính của việc nữ giới có thu nhập ít hơn là họ kiếm được ít hơn so với nam giới ở bất kỳ công việc nào mà họ làm.

Bảng 11.2 Việc làm và thu nhập hàng năm ở Liên hiệp Anh, 2000 (Việc làm toàn bộ thời gian)

Nghề nghiệp	Thu nhập nam giới (1000£)	% lao động nam giới	Thu nhập nữ giới (1000£)	% lao động nữ giới
Sản xuất công nghiệp	25,6	57	18,2	82
Dịch vụ	29,2	43	20,6	18

Nguồn: ONS, *New Earnings Survey.*

Bảng 11.2 chỉ xem xét các nhóm công việc chủ yếu. Trong mỗi nhóm có nhiều mức độ khác nhau. Bảng 11.2 cũng cho thấy nữ giới được trả ít hơn nam giới ở cùng một công việc và nam giới được thăng chức và được đào tạo sớm hơn so với nữ giới trong các nhóm công việc chung đó. Tỷ lệ nữ giới trong các công việc có chuyên môn cao hay các công việc quản lý là có thể so sánh được với nam giới nhưng có rất ít nữ giới là thành viên của ban giám đốc trong các công ty lớn.

Tại sao các công ty thường đào tạo và thăng chức cho nữ giới chậm hơn so với nam giới. Giả sử các công ty chịu một số chi phí cho việc đào tạo. Điều này có nghĩa là công

ty đưa ra một quyết định đầu tư dài hạn. Giả sử nữ giới và nam giới có khả năng và trình độ học vấn như nhau, điều đó có nghĩa là công ty có cùng chi phí để đào tạo với cả hai giới tính.

Giả sử các công ty cho rằng nữ giới là dễ bị gián đoạn hay thậm chí kết thúc công việc của mình khi tuổi còn trẻ hơn so với nam giới. Vì lý do về mặt sinh lý, nữ giới sẽ có con. Các công ty có thể cho rằng giá trị hiện tại của các lợi ích năng suất tăng thêm trong tương lai là thấp hơn đối với nữ giới bởi vì rất nhiều nữ giới làm việc với số năm ít hơn trong tương lai. Sẽ là có lợi hơn đối với công ty nếu đào tạo và thăng chức cho nam giới.

Một số nữ giới dự định làm công việc toàn bộ thời gian, không sinh con hoặc quay trở lại làm việc hầu như ngay lập tức sau khi sinh con. Trong trường hợp này các công ty có thể thực hiện việc đầu tư cho những nữ giới như vậy. Một công ty làm thế nào để nhận biết một nữ giới trẻ sẽ có ý định như vậy? Việc hỏi ý kiến người nữ giới đó là không có ý nghĩa. Không có bất kỳ một động cơ nào để người nữ giới trẻ nói ra sự thật.

Giả sử các công ty đưa ra cho các công nhân trẻ một sự lựa chọn giữa cách trả lương tương đối đồng đều và một cách trả lương mà bắt đầu với mức lương thấp hơn nhưng sau đó sẽ trả cao hơn rất nhiều. Theo cách này các công ty có thể tạo ra hai cách trả lương với giá trị như nhau cho những người làm việc trong suốt quãng đời của họ. Sự hy sinh ban đầu (lương thấp) được bù đắp bằng lợi ích về sau (lương cao). Một người dự định bỏ việc ví dụ ở tuổi 30, sẽ không bao giờ lựa chọn cách trả lương tăng nhanh về sau (cách trả lương thứ hai).

Các cách thức trả lương liên quan đến độ tuổi có khả năng phát hiện các dự định việc làm thực tế của công nhân. Nếu nữ giới hay một nhóm nào khác có nhiều khả năng bỏ việc ở độ tuổi trẻ chấp nhận cách trả lương tăng nhanh về sau, công ty có thể tin tưởng thực hiện việc đào tạo mà không sợ khoản đầu tư đó là lãng phí.

Phân biệt đối xử là sự đối xử khác nhau với những người có các đặc tính như nhau.

Một số công ty có thể vẫn trả lương cho nữ công nhân thấp hơn so với nam giới cho dù họ giống nhau trên tất cả các mặt kể cả rủi ro bỏ việc. Đây là sự phân biệt đối xử một cách công khai.

Xã hội ngày càng trở nên bình đẳng hơn đối với nữ giới. Phân tích của chúng tôi cho thấy rằng việc xoá bỏ chế độ phụ hệ, hay sự thừa nhận rộng rãi hơn đối với việc làm bán thời gian cho cả 2 giới làm giảm động cơ đối với các công ty khi quyết định ưu tiên hơn trong việc đào tạo nam giới. Cho dù xã hội có mong muốn tổ chức công việc và cuộc sống theo những nguyên tắc như vậy hay không cũng không phải là vấn đề đối với kinh tế học.

Bảng 11.3 Sinh viên ở Anh 1971 - 2002 (đơn vị 1 000 người)

	Nam giới		Nữ giới	
	1971	2002	1971	2002
Bổ túc nghề				
Toàn thời gian	116	569	95	559
Bán thời gian	891	1665	630	2562
Đại học				
Toàn thời gian	241	519	173	620
Bán thời gian	127	263	19	412
Sau đại học				
Toàn thời gian	33	94	10	93
Bán thời gian	15	133	3	153

Nguồn: ONS, Social Trends.

Tiếp cận giáo dục

Một số công ty đối xử với các công nhân giống nhau một cách bình đẳng nhưng vẫn trả lương cho nam giới cao hơn so với nữ giới vì nam giới có trình độ học vấn tốt hơn so với nữ giới. Như vậy, nguyên nhân của việc tiền lương khác nhau không phải là tại thị trường lao động mà là do sự khác biệt về trình độ học vấn.

Bảng 11.3 minh hoạ các sinh viên học bán thời gian và toàn thời gian ở 3 cấp độ học vấn: bổ túc nghề, đại học và sau đại học. Năm 1971 các sinh viên nam chiếm

đa số so với sinh viên nữ ở tất cả các cấp độ học vấn. Ngày nay, khoảng cách giới tính này không còn nữa.

Tuy nhiên, số liệu hiện tại về khuynh hướng thu nhập phản ánh tình hình giáo dục qua nhiều thập kỷ trước. Các giám đốc điều hành ngày nay đã tốt nghiệp đại học vào những năm 1970. Sự bất công bằng về giáo dục trong quá khứ tạo ra cái bóng của nó đối với thị trường lao động ngày nay.

Phân biệt chủng tộc

Cùng nguyên tắc chung như vậy có thể áp dụng đối với phân biệt chủng tộc và sự chênh lệch thu nhập giữa người da trắng và người da màu. Rất nhiều nghiên cứu đã đưa ra số liệu trong Bảng 11.4. Bình quân, người da màu thu nhập thấp hơn so với người da trắng.

Bảng 11.4 Các nhóm chủng tộc, Liên hiệp Anh, 2002

	Tỷ trọng tham gia lao động		Tỷ lệ thất nghiệp	
	Nam	Nữ	Nam	Nữ
Da trắng	85	75	5	4
Da đen	77	64	17	13
Ấn Độ	80	69	6	8
Pakistan	74	36	14	19
Bangladesh	75	22	21	16

Nguồn: ONS, *Labour Market Trends.*

Các cách trả lương theo độ tuổi đối với nam giới da màu là bằng phẳng (đồng đều qua các năm) hơn nhiều so với da trắng. Nam giới da trắng cũng dễ dàng được thăng chức và tăng lương hơn. Tiếp đến, điều này cũng tạo ra động cơ cho những nhân viên da trắng thực hiện những công việc phức tạp hơn đòi hỏi chuyên môn và kinh nghiệm. Một trong những nguyên nhân của vấn đề này đối với người da màu là mức học vấn mà họ có. Tiền trợ cấp giáo dục là thấp đối với những người da màu do học tập tại các trường nội thị nghèo khổ.

Cho dù điều này có phản ánh sự thiếu hụt nguồn lực hay những hạn chế về trình độ học vấn hay không thì các công ty vẫn cho rằng những công nhân này sẽ có năng suất lao động thấp và khó đào tạo hơn. Như vậy, các công nhân này sẽ nhận được sự đào tạo ít hơn từ phía các công ty. Một số lượng lớn những người da màu bị hạn chế trong những công việc không cần kỹ năng và lương thấp.

Bảng 11.4 kết thúc phần xem xét của chúng ta về phân biệt chủng tộc. Phụ nữ hồi giáo từ Pakistan và Bangladesh có tỷ trọng thấp nhất trong lực lượng lao động. Điều này phản ánh cả sự khác biệt trong việc sẵn sàng cung ứng sức lao động của họ cũng như bằng chứng về sự phân biệt trong cầu lao động của các công ty. Tuy nhiên, tất cả các nhóm thiểu số đều có tỷ lệ thất nghiệp cao hơn so với người da trắng.

Một lần nữa chúng ta khẳng định rất khó tách biệt rõ ràng giữa phân biệt đối xử trên thị trường lao động và trong xã hội. Các công ty phải hành động vì lợi ích cho các cổ đông của mình. Do đó, các công ty cho rằng các nhóm công nhân khác nhau đã có những đặc điểm khác nhau, hay sẽ hành động một cách khác nhau trong suốt quãng đời làm việc, các công ty sẽ đối xử với các nhóm khác nhau một cách khác nhau. Nếu xã hội không loại bỏ được những khác biệt này trong đặc tính cá biệt, cơ hội và hành vi của các nhóm công nhân khác nhau thì sự loại trừ chủ nghĩa phân biệt chủng tộc hay phân biệt giới tính cũng sẽ góp phần nào thôi để loại trừ sự khác biệt về thu nhập giữa các nhóm công nhân khác nhau.

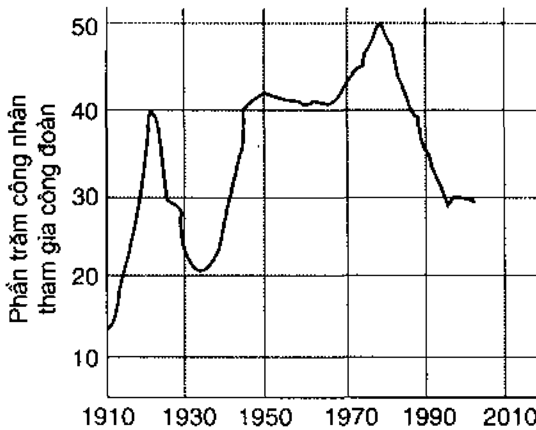


Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

11.3 Nghiệp đoàn

Nghiệp đoàn là tổ chức của những người công nhân do bản thân họ tạo dựng lên để can thiệp vào tiền lương và điều kiện làm việc. Có thực sự các nghiệp đoàn bảo vệ những người công nhân chống lại sự bóc lột bởi những ông chủ có quyền lực hay họ sử dụng quyền lực của mình để đảm bảo việc tăng lương và chống lại những thay đổi công nghệ hay những cải tiến trong năng suất lao động mà có thể đe doạ việc làm của những thành viên nghiệp đoàn?

Hình 11.5 Thành viên nghiệp đoàn (% lao động thường dân)



Nguồn: Bain and Elsheik, Union Growth and the Business Cycle, Basil Blackwell, 1976; ONS, Labour Market Trends.

Vào năm 1980, có khoảng một nửa lao động thường dân ở Liên hiệp Anh tham gia nghiệp đoàn. Hình 11.5 minh họa những thay đổi từ năm 1910. Sau sự tăng lên đều đặn về số lượng thành viên nghiệp đoàn, đến năm 1920 thì có một sự giảm sút mạnh trong suốt thời kỳ khủng hoảng của những năm 1930. Sau khi có sự phục hồi mạnh mẽ cho đến năm 1950, mức độ nghiệp đoàn hoá lực lượng lao động tương đối ổn định cho đến cuối những năm 1960. Những năm 1970 cho thấy một sự tăng mạnh về số lượng thành viên nghiệp đoàn và đạt đỉnh điểm vào năm 1979 sau đó nó có xu hướng giảm mạnh.

Việc nghiệp đoàn hoá giảm phản ánh một số khuynh hướng. Thứ nhất, tỷ trọng của khu vực dịch vụ trong tổng sản phẩm quốc dân tăng lên, tỷ trọng trong công nghiệp truyền thống, lao động chân tay giảm xuống. Thứ hai, khu vực công cộng nơi mà các nghiệp đoàn có truyền thống là có tổ chức tốt cũng giảm xuống vì quá trình tư nhân hoá và cắt giảm quy mô của khu vực công cộng. Thứ ba, máy tính và các tiến bộ kỹ thuật khác đã làm cho sản xuất trở nên linh hoạt hơn và có quy mô nhỏ, những tình huống này gây ra việc khó khăn hơn trong việc tổ chức một nghiệp đoàn. Thứ tư, việc tham gia của lao động nữ ngày càng lớn trong lực lượng lao động thường là trong các công việc bán thời gian nơi mà việc tổ chức nghiệp đoàn là khó khăn hơn. Cuối cùng, quá trình toàn cầu hoá có một ảnh hưởng lớn mà sắp tới chúng ta sẽ giải thích. Chúng ta cần tiếp tục phân tích những gì mà nghiệp đoàn làm trên thực tế.

Các nghiệp đoàn làm gì?

Quan điểm truyền thống về các nghiệp đoàn là chúng cân bằng với sức mạnh mà một hãng có trong việc đàm phán về mức lương và điều kiện làm việc. Một hãng đơn lẻ có nhiều công nhân. Nếu mỗi công nhân phải đàm phán riêng biệt với hãng, hãng có thể đưa ra đề nghị chấp nhận công việc đó hay từ bỏ nó. Một công nhân có kỹ năng đặc thù về vốn nhân lực đối với hãng mà kỹ năng đó sẽ là vô tác dụng đối với các hãng khác, có thể gặp phải sự giảm sút mạnh trong năng suất và tiền lương nếu từ bỏ đề nghị của hãng này. Hãng này sẽ có sức mạnh mặc cả lớn nếu nó ký hợp đồng riêng rẽ với từng công nhân. Ngược lại, bằng việc được đại diện bởi nghiệp đoàn, các công nhân có thể áp đặt những chi phí lớn đối với hãng nếu họ cùng từ bỏ công việc. Hãng có thể thay thế một công nhân nhưng không thể thay thế toàn bộ lực lượng lao động. Sự tồn tại của các nghiệp đoàn nâng cao sức mạnh mặc cả.

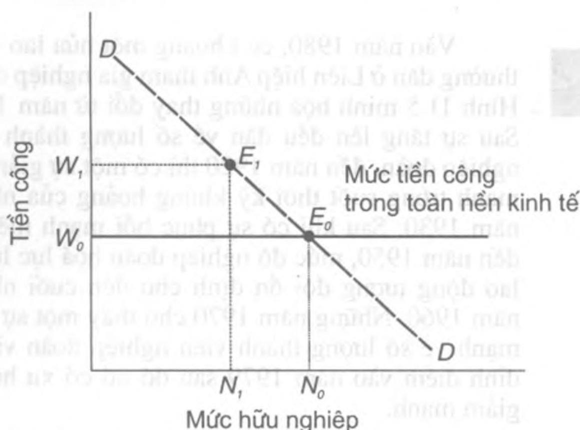
Khi một nghiệp đoàn được hình thành nó không chỉ có mục tiêu bảo vệ các thành viên của mình mà còn cải thiện tiền lương và điều kiện làm việc của họ. Để thành công

Một **hợp đồng đóng** là một hợp đồng mà đảm bảo tất cả các công nhân của một hãng đều là thành viên của nghiệp đoàn.

nghiệp đoàn phải có thể hạn chế cung lao động đối với hãng. Nếu hãng thuê lao động phi nghiệp đoàn, các nghiệp đoàn sẽ khó khăn trong việc duy trì mức tiền lương cao hơn so với mức mà hãng thuê các công nhân phi nghiệp đoàn. Điều này là một lý do tại sao các nghiệp đoàn ưa thích các hợp đồng đóng với các hãng(1).

Các nghiệp đoàn gia tăng tiền lương bằng việc hạn chế cung như thế nào? Hình 11.6 minh họa đường cầu lao động DD có độ dốc âm của một ngành. Tiền lương trong nền kinh tế là W_0, chúng ta giả định ngành có đường cung lao động co giãn hoàn toàn tại mức tiền lương W_0. Nếu thiếu vắng các nghiệp đoàn, thị trường cân bằng tại E_0 với mức việc làm N_0.

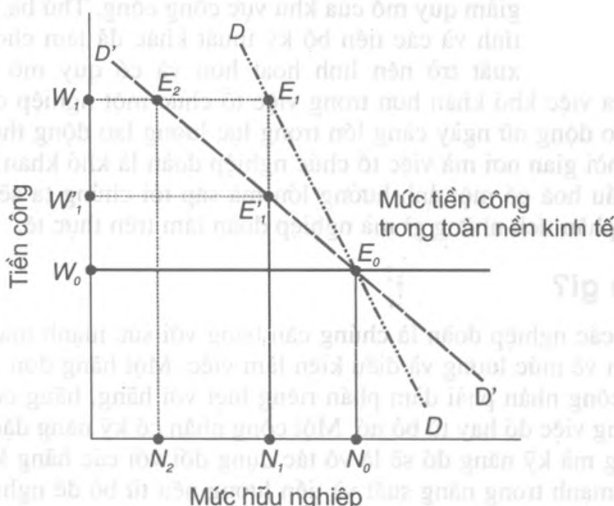
Hình 11.6 **Nghiệp đoàn trong thị trường lao động**



Khi không có nghiệp đoàn ngành sẽ có đường cung lao động nằm ngang tại mức tiền lương W_0. Với cầu lao động của ngành DD, cân bằng xảy ra tại E_0. Bằng việc hạn chế cung lao động của ngành xuống mức N_1, nghiệp đoàn có thể tăng tiền lương lên mức W_1. Có sự đánh đổi số lượng lao động ít hơn trong ngành lấy tiền lương cao hơn.

Bây giờ, chúng ta giả định tất cả các công nhân trong ngành đều gia nhập một nghiệp đoàn và nghiệp đoàn này hạn chế lao động trong ngành ở mức N_1. Ngành có đường cung lao động thẳng đứng ở mức N_1. Thị trường cân bằng tại E_1. Bằng việc hy sinh số lượng việc làm trong ngành, nghiệp đoàn tăng mức lương cho mỗi lao động từ W_0 lên W_1. Ở mức tiền lương và chi phí sản xuất cận biên cao hơn mỗi hãng sẽ phải tăng giá bán sản phẩm của mình. Ảnh hưởng tổng thể của nghiệp đoàn không chỉ là tăng lương và giảm việc làm trong ngành mà còn làm tăng giá sản phẩm và giảm sản lượng cân bằng của ngành.

Hình 11.7 **Chênh lệch tiền lương và cầu lao động**



Giả sử nghiệp đoàn hạn chế cung lao động từ N_0 đến N_1. Nó làm tăng lương trong ngành và các thành viên nghiệp đoàn được hưởng mức tiền lương chênh lệch so với các công nhân phi nghiệp đoàn khác trong nền kinh tế. Nếu cầu lao động trong ngành càng không co giãn thì mức chênh lệch càng lớn khi số lượng việc làm giảm xuống.

Phân tích này đặt ra hai vấn đề. Điều gì quyết định mức độ các nghiệp đoàn sẽ đánh đổi số lượng việc làm ít hơn lấy mức tiền lương cao hơn trong ngành? Và điều gì quyết định các nghiệp đoàn có sức mạnh đến đâu để kiểm soát cung lao động đối với những ngành cụ thể?

Giả định rằng nghiệp đoàn có toàn quyền kiểm soát cung lao động đối với một hãng hoặc một ngành. Nó có thể đánh đổi giữa việc làm và tiền lương tăng lên. Mức độ sẽ phụ thuộc vào sở thích hay thị hiếu của nghiệp đoàn và các thành viên. Nó có thể tối đa hóa tổng thu nhập (tiền lương x số người có việc làm) của các thành viên hoặc tối đa hoá thu nhập theo đầu người (tiền lương) của những người có việc làm. Điều đó phụ thuộc rất nhiều vào sức mạnh và cơ chế ra quyết định trong nội bộ nghiệp đoàn.

(1) Các nghiệp đoàn thường cho rằng nếu thiếu hợp đồng đóng, các công nhân phi nghiệp đoàn sẽ có lợi từ những cải thiện về tiền lương và điều kiện làm việc nhờ các nỗ lực của nghiệp đoàn. Các thành viên phi nghiệp đoàn có lợi thế "ăn không" mà không phải đóng nghiệp đoàn phí.

Nghiệp đoàn càng quan tâm đến các thành viên lâu năm thì càng có thể tối đa hóa tiền lương một cách độc lập với những gì xảy ra với việc làm. Các công nhân lâu năm có kỹ năng chuyên môn giỏi nhất và có khả năng thấp nhất bị sa thải khi ngành cắt giảm việc làm. Ngược lại, nếu nghiệp đoàn càng dân chủ và càng quan tâm đến những thành viên tiềm tàng của mình cũng như những thành viên hiện đang làm việc thì nó càng ít hạn chế số lượng việc làm để nâng cao mức lương cho những người đang còn làm việc trong ngành.

Việc giảm cung lao động sẽ làm tăng tiền lương nhiều nhất khi cầu co giãn ít nhất. Hình 11.7 minh hoạ điều này. Khi không có nghiệp đoàn ngành cân bằng tại vị trí E_0, tại đó đường cung lao động nằm ngang cắt đường cầu lao động. DD minh hoạ đường cầu lao động không co giãn và D'D' là đường cầu lao động co giãn hơn. Cầu lao động càng ít co giãn thì tiền lương tăng càng lớn khi nghiệp đoàn giảm cung lao động từ N_0 đến N_1.

Khi ngành công nghiệp ôtô được công đoàn hoá, lúc đầu đường cầu thứ phát đối với các công nhân trong ngành này tương đối không co giãn. Bằng việc hạn chế mức việc làm đến N_1 nghiệp đoàn tăng tiền lương trong ngành từ W_0 đến W_1. Sau đó, các nhà sản xuất ôtô Nhật Bản bắt đầu cạnh tranh trên thị trường Anh. Đường cầu về sản lượng của mỗi doanh nghiệp ở Anh trở nên co giãn theo giá hơn. Do vậy, đường cầu thứ phát đối với lao động cũng trở nên co giãn hơn, quay từ DD sang D'D' trong Hình 11.7. Tại mức tiền lương W_1, các doanh nghiệp nội địa bị mất thị phần và mức việc làm của nghiệp đoàn giảm từ N_1 xuống N_2.

Nghiệp đoàn hoá và sự khác biệt tiền lương

Bảng 11.5 minh hoạ những ước tính về chênh lệch tiền lương nghiệp đoàn, một thành viên nghiệp đoàn sẽ thu nhập nhiều hơn bao nhiêu so với một công nhân phi nghiệp đoàn? Các thành viên nghiệp đoàn thu nhập cao hơn 7,5% so với những người không thuộc nghiệp đoàn trong những công việc không có kỹ năng, nhưng chỉ cao hơn 1,5% trong những công việc đòi hỏi kỹ năng. Sức mạnh nghiệp đoàn giảm xuống qua thời gian và như vậy sự chênh lệch tiền lương nghiệp đoàn cũng giảm xuống.

Bảng 11.5 Chênh lệch tiền lương nghiệp đoàn

% tăng đối với thành viên nghiệp đoàn	1984	1990
Không có kỹ năng	10,5	7,5
Bán kỹ năng	10,5	6,5
Có kỹ năng	3,5	1,5

Nguồn: M.Stewart, "Union wage differentials in an era of declining unionisation", *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 1995.

Sức mạnh của nghiệp đoàn cũng khác nhau giữa các ngành. Hình 11.7 chỉ ra độ dốc của đường cầu lao động là nhân tố quyết định sức mạnh của nghiệp đoàn trong việc tăng tiền lương mà không phải giảm số lượng lớn việc làm. Chương 10 chỉ ra cầu lao động là cầu thứ phát, nó phản ánh hay thể hiện cầu đối với sản phẩm của doanh nghiệp.

Trước hết, chúng ta xem xét một ngành không có sự cạnh tranh mạnh, có ít các doanh nghiệp nội địa và ít cạnh tranh với thị trường nước ngoài. Các doanh nghiệp trong ngành này có thể thu được siêu lợi nhuận. Bằng việc đe doạ đình công, các nghiệp đoàn có thể làm cho các doanh nghiệp chia sẻ lợi nhuận này dưới hình thức tiền lương cao hơn.

Mặt khác, trong một ngành cạnh tranh hoàn hảo, nếu nghiệp đoàn trong một doanh nghiệp tăng mức lương sẽ đẩy doanh nghiệp này ra khỏi ngành. Nếu nghiệp đoàn có thể tổ chức toàn bộ ngành thì nó sẽ chuyển ảnh hưởng tăng lương này sang những người tiêu dùng trên thị trường.

Hộp 11-4 Lá cờ của các nghiệp đoàn

Hình 11.5 minh họa sự giảm dần số lượng thành viên nghiệp đoàn. Chúng ta có tìm hiểu kỹ hơn về các nguyên nhân gây ra hiện tượng này bằng việc xem xét khu vực xảy ra sự giảm sút.

Thành viên nghiệp đoàn
(% lực lượng lao động 1990 - 2003)

	1990	2003	Thay đổi
Nam giới	43	29	-14
Nữ giới	32	29	- 3
Toàn thời gian	43	32	-11
Bán thời gian	22	21	- 1
Lao động chân tay	42	26	-16
Phi chân tay	35	29	- 6
Công nghiệp	44	27	-17
Dịch vụ	37	30	- 7
Công cộng	65	58	- 7
Tư nhân	24	12	-12

Nguồn: ONS, *Labour Market Trends.*

Bảng này xem xét những cách phân chia khác nhau: nam/nữ, toàn thời gian/bán thời gian, chân tay/phi chân tay, công nghiệp/dịch vụ, công cộng/tư nhân.

Không chỉ các công việc lao động chân tay toàn thời gian của nam giới giảm bớt khi ngành công nghiệp sản xuất trở nên ít quan trọng hơn đối với nền kinh tế Anh, mà số lượng thành viên nghiệp đoàn cũng giảm mạnh đối với những công việc này. Điều này là một sự bất lợi lớn đối với các thành viên nghiệp đoàn.

Cuối cùng, triển vọng của nghiệp đoàn rất ảm đạm với số lượng thành viên rất khác nhau theo độ tuổi. Chỉ 14% công nhân có độ tuổi từ 16 đến 24 là thành viên nghiệp đoàn so với 40% công nhân có độ tuổi trên 50.

Qua việc nghiên cứu nhiều ngành khác nhau, Mark Stewart ở trường đại học Warwick nhận định rằng điều này chắc chắn xảy ra trong thực tế[(2)]. Trong các ngành cạnh tranh có sự cạnh tranh mạnh từ thị trường nước ngoài, các nghiệp đoàn không đạt được sự chênh lệch tiền lương. Trong các ngành không có sự cạnh tranh từ thị trường nước ngoài nhưng có nhiều doanh nghiệp nội địa, sự chênh lệch trong tiền lương chỉ tồn tại khi xảy ra hiện tượng nghiệp đoàn hoá trên phạm vi toàn bộ ngành. Tuy nhiên, các nghiệp đoàn đạt được những thành quả lớn trong những ngành có ít doanh nghiệp nội địa và sự cạnh tranh từ thị trường nước ngoài là tương đối nhỏ.

Quá trình toàn cầu hoá cũng ảnh hưởng đến các nghiệp đoàn. Ngày càng nhiều ngành gặp phải cạnh tranh quốc tế mạnh hơn làm giảm lợi nhuận chảy vào túi của nhà độc quyền nội địa, lợi nhuận mà các nghiệp đoàn nhắm vào. Khi cạnh tranh tăng lên làm cho cầu lao động thứ phát trở lên co giãn hơn, các nghiệp đoàn gặp phải tình trạng bất lợi hơn trong quan hệ đánh đổi giữa tiền lương và số lượng việc làm. Hạn chế cung lao động chỉ làm tăng lương khi phải hy sinh số lượng việc làm lớn. Khi sự đánh đổi trở nên ít hấp dẫn hơn thì điều đó cũng có nghĩa là lợi ích ít hơn khi tham gia vào nghiệp đoàn.

Tiền lương nghiệp đoàn giống như chênh lệch đền bù

Những chênh lệch tiền lương nghiệp đoàn không chỉ là do sự hạn chế thành công cung lao động. Công việc nghiệp đoàn có một số đặc điểm - thiết lập công việc có cơ cấu, thời gian làm việc cứng nhắc, người thuê lao động quyết định thời gian làm ngoài giờ và nhịp độ lao động nhanh hơn - hàng loạt các điều kiện không được ưa thích. Ở mức độ nào đó, tiền lương cao hơn trong các ngành như vậy thực chất là mức chênh lệch tiền lương đền bù cho những khía cạnh phi tiền tệ của công việc.

Có 2 quan điểm trái ngược nhau. Thứ nhất là sau khi nghiệp đoàn thắng thế và tăng được mức tiền lương, các doanh nghiệp phản ứng bằng cách lợi dụng nghiệp đoàn để nâng cao năng suất lao động. Cấu trúc công việc được tiêu chuẩn hoá và các nghiệp đoàn hỗ trợ trong việc thực hiện những chế độ làm việc mới. Các doanh nghiệp tài trợ

(2) M Stewart, "Sự chênh lệch tiền lương nghiệp đoàn, những ảnh hưởng đến thị trường hàng hoá và cách thức phân chia tô kinh tế", Tạp chí kinh tế, 1990.

cho việc tăng lương bằng cách bắt công nhân lao động ít thoải mái hơn nhưng có năng suất hơn.

Quan điểm khác là điều kiện làm việc thay đổi không phải là một phản ứng của người thuê lao động đối với sự hạn chế cung lao động của nghiệp đoàn để tăng lương mà chính là lý do tại sao có sự tồn tại của nghiệp đoàn. Các nghiệp đoàn tồn tại trong các ngành mà có thể đạt được năng suất lao động cao nhưng các điều kiện làm việc của công nhân lại không thoải mái. Nghiệp đoàn tồn tại không phải để hạn chế cung lao động mà để đảm bảo cho người lao động nhận được những chênh lệch đền bù có lợi đối với những điều kiện làm việc không được thoải mái mà các doanh nghiệp đưa ra. Dựa trên quan điểm này, các nghiệp đoàn không thực hiện những thoả thuận riêng rẽ về tiền lương và điều kiện làm việc. Họ đảm bảo đánh đổi giữa tăng lương và thay đổi trong điều kiện lao động.

Tóm lại, các nghiệp đoàn làm tăng mức tiền lương cho các thành viên vì 2 lý do khác nhau. Thứ nhất, họ hạn chế cung lao động, đánh đổi giữa số lượng việc làm trong ngành với mức tiền lương cao hơn. Thứ hai, họ đàm phán về những thay đổi trong điều kiện làm việc mà làm tăng năng suất lao động và chuyển một phần lợi ích này cho người lao động.

Mặc cả và đình công

Các cuộc đình công nghiêm trọng như thế nào? Bảng 11.6 minh hoạ số ngày làm việc bị mất trên mỗi người lao động vì những bất hoà trong ngành. Ngày nay, các cuộc đình công làm tổn thất cho nền kinh tế một ngày lao động trên mỗi công nhân trong một năm. Số ngày lao động bị tổn thất do những bất hoà giảm xuống từ những năm 1970.

Bảng 11.6 **Những bất hòa trong ngành: số ngày lao động bị tổn thất hàng năm tính trên 1000 công nhân, 1975 - 2002**

	75-79	85-89	90-94	94-99	00-02
Italy	1510	300	240	77	146
Canada	940	424	231	218	168
Liên hiệp Anh	510	180	37	21	30
Mỹ	260	86	43	38	59
Pháp	210	57	30	105	98

Nguồn: ONS, Labour Market Trends.

Tại sao xảy ra các cuộc đình công? Mặc dù những người sử dụng lao động và những người công nhân đang tranh giành một tỷ phần trong tổng doanh thu của doanh nghiệp, nhưng họ cũng có cùng một lợi ích chung. Nếu doanh nghiệp hoạt động tốt hơn, doanh nghiệp có thể trả lương nhiều hơn. Sự thoả thuận giữa doanh nghiệp và nghiệp đoàn thường được hoàn tất mà không có đình công. Nếu các cuộc đình công không xảy ra thì sẽ có nhiều tiền hơn để phân chia giữa các cổ đông và những người lao động.

Với lợi ích chung đó tại sao các cuộc đình công lại xảy ra? Nếu cả hai bên đã biết trước kết cục đạt được sau một cuộc đình công thì tốt hơn là sắp xếp ngay lập tức để tránh sự giảm sút sản lượng và doanh thu khi đình công xảy ra. Một lý do cho các cuộc đình công là một bên đánh giá sai lập trường của bên kia. Khi đình công diễn ra mỗi bên sẽ hiểu rõ được nhu cầu của bên kia.

Không phải tất cả các cuộc đình công đều là sai lầm mà có thể tránh được với những nhận thức ban đầu tốt hơn về những yêu cầu của phía bên kia. Các cuộc đình công cũng xảy ra nhằm tạo lập niềm tin lâu dài. Nếu một doanh nghiệp cho rằng những người

như vậy làm tăng tiền lương và làm giảm số lượng việc làm. Các nghiệp đoàn khiến các doanh nghiệp vận động dọc lên phía trên đường cầu lao động của họ.

- Các nghiệp đoàn càng đạt được mức **chênh lệch tiền lương** cao hơn cho các thành viên của mình, nếu cầu lao động càng ít co giãn và các nghiệp đoàn càng sẵn sàng hay có thể hạn chế cung lao động. Tuy nhiên, một số sự chênh lệch tiền lương nghiệp đoàn là sự chênh lệch tiền lương đền bù mà các nghiệp đoàn đạt được do những thay đổi trong điều kiện làm việc làm tăng năng suất lao động nhưng làm giảm sự thoả mãn trong công việc.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một công nhân có thu nhập 20000£ một năm trong 33 năm tới. Làm cách khác, công nhân này có thể nghỉ 3 năm để tham gia một khoá tập huấn với học phí 10000£ một năm. Nếu lãi suất là 0, thu nhập tương lai mà người công nhân phải nhận được là bao nhiêu để việc tham gia khoá học là có lời?

2. Giả sử rằng những nhà kinh tế thành lập một nghiệp đoàn và cấp một chứng chỉ để làm công việc kinh tế học. Điều này làm tăng mức lương tương đối cho những nhà kinh tế như thế nào? Nghiệp đoàn này sẽ hạn chế sự tham gia vào lĩnh vực kinh tế học như thế nào?

3. Điều này là lý do tại sao những bác sĩ trẻ phải làm những công việc không đúng chuyên môn?

4. Nếu các nước thành viên EU tăng mức độ cạnh tranh giữa các công ty châu Âu, điều gì sẽ xảy ra đối với tiền lương của công nhân châu Âu? Tại sao? Liệu các nghiệp đoàn châu Âu có nên hợp nhất lại trong khuôn khổ EU hay không?

5. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau đây sai? (a) Nếu phụ nữ thu nhập ít hơn nam giới, điều này có nghĩa là người sử dụng lao động phân biệt đối xử theo giới tính. (b) Giáo dục miễn phí từ 16 đến 18 tuổi nhằm đảm bảo trẻ em trong những gia đình nghèo vẫn có thể đi học. (c) Vì rất nhiều công nhân thu nhập thấp gia nhập nghiệp đoàn, nên các nghiệp đoàn có rất ít ảnh hưởng tới việc cải thiện tiền lương và điều kiện làm việc.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, hãy mở trang 683.

Online Learning Centre with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 12

Các thị trường yếu tố và phân phối thu nhập

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Các thị trường vốn và đất đai.
2. Thu nhập của các nhân tố được xác định như thế nào?
3. Phân phối thu nhập theo chức năng và cho cá nhân.
4. Các dòng hàng hoá theo thời gian và hàng trong kho tại một mốc thời gian.
5. Các thị trường dịch vụ vốn và tài sản vốn mới.
6. Khái niệm giá trị hiện tại.
7. Lãi suất danh nghĩa và lãi suất thực tế.
8. Tiết kiệm và đầu tư chi phối lãi suất thực tế như thế nào?
9. Đất đai được phân bổ giữa các hoạt động sử dụng cạnh tranh nhau như thế nào.

Hai chương trước tập trung vào lao động. Chương này sẽ xem xét các đầu vào khác mà lao động kết hợp với chúng trong sản xuất. Một số vấn đề sẽ được giải quyết một cách vắn tắt. Bạn đã biết làm thế nào một doanh nghiệp lựa chọn một kỹ thuật sản xuất trong dài hạn, khi tất cả các yếu tố có thể tự do thay đổi, và bạn đã làm quen với khái niệm sản phẩm biên của yếu tố.

Ngoài đầu tư vào vốn nhân lực, nhiều khía cạnh của hành vi thị trường lao động được phân tích một cách dễ dàng trong phạm vi thời gian ngắn. Lao động là một đầu vào khả biến kể cả trong ngắn hạn. Do để điều chỉnh các đầu vào yếu tố khác mất nhiều thời gian hơn nên các quyết định về việc sử dụng chúng phải có tầm nhìn xa hơn.

Một chủ đề của chương này là tương lai có ảnh hưởng như thế nào đến hiện tại. Chúng ta xem xét các quyết định của ngày hôm nay sẽ định giá các lợi ích và chi phí tương lai như thế nào, và chỉ ra làm thế nào để chiết khấu các khoản trả và khoản thu trong tương lai để tính toán giá trị hiện tại của chúng.

Mối quan tâm của chúng ta đối với thị trường vốn và đất đai không chỉ dừng lại ở lượng cân bằng của vốn hoặc giá cân bằng của đất đai. Có hai lý do để nghiên cứu các thị trường yếu tố một cách tổng thể. Thứ nhất, các công ty hiếm khi sử dụng một đầu vào duy nhất. Các quyết định về đầu vào vốn và đất đai ảnh hưởng đến đường cầu lao động và mức lương cân bằng, đúng như các quyết định về đầu vào lao động tác động đến cầu đối với các nhân tố sản xuất khác.

Thứ hai, khi hoàn thành phân tích các thị trường yếu tố, chúng ta có thể bàn luận cái gì quyết định phân phối thu nhập. Giá của một nhân tố nhân với số lượng sử dụng sẽ cho biết thu nhập. Chúng ta cần biết giá và số lượng của tất cả các nhân tố sản xuất để hiểu tổng thu nhập của nền kinh tế được phân phối như thế nào. Chương này kết thúc bằng việc xem xét phân phối thu nhập ở Anh.

Vốn vật chất là dự trữ các hàng hoá đã được sản xuất là đầu vào sản xuất các hàng hoá và dịch vụ khác.

Đất đai là một yếu tố sản xuất do thiên nhiên cung ứng.

Ngoài lao động, các đầu vào sản xuất cơ bản khác là vốn và đất đai. Dự trữ của vốn vật chất bao gồm máy móc của dây chuyền lắp ráp được sử dụng để sản xuất xe hơi, đường ray xe lửa để làm dịch vụ vận tải, trường sở để tạo ra các dịch vụ giáo dục, nhà ở để tạo ra các dịch vụ nhà cửa và các đồ dùng lâu bền như tivi để làm ra các dịch vụ giải trí.

Vốn vật chất khác với đất đai ở chỗ nó được sản xuất ra. Mặc dù tự nhiên có thể thay đổi lượng đất đai, thông qua động đất, hoả hoạn và lắng đọng phù sa, các nhà kinh tế coi đất đai như là cung cố định. Số lượng của chúng không bị ảnh hưởng đáng kể bởi các quyết định kinh tế, trong khi vốn lại có thể được sản xuất ra. Sự khác biệt giữa đất đai và vốn có thể trở nên không rõ ràng. Phân bón và thuỷ lợi có thể "tạo" ra đất đai tốt hơn. Do đất đai và vốn khó có thể tách biệt, chúng ta sẽ bàn về chúng trong cùng một chương. Tuy nhiên sự phân biệt luôn là cần thiết.

Trong Chương 6 chúng ta đã giới thiệu về tổn hao, mức độ mà một tài sản hoặc hàng hoá lâu bền được sử dụng và giảm giá đi trong thời gian phân tích. Cả vốn và đất đai đều là tài sản. Hàng năm vốn bị tổn hao một ít, mặc dầu vốn mới có thể được sản xuất ra. Trong khi coi đất đai là cố định, chúng ta giả thiết rằng nó không bị tổn hao.

Vốn và đất đai là của cải hữu hình của nền kinh tế.

Vốn và đất đai là của cải hoặc tài sản bởi chúng có tính lâu bền. Chúng là hữu hình bởi chúng là vật chất và chúng ta có thể sờ thấy được. Của cải tài chính không phải là hữu hình, không phải là đầu vào vật chất cho sản xuất, mặc dầu chúng có thể được dùng để thuê các đầu vào đó. Chúng ta phân biệt giữa vốn vật chất - nhà máy, máy móc, nhà cửa, sau đây sẽ gọi là "vốn" với vốn tài chính, hoặc tiền và tài sản trên giấy tờ.

12.1 Vốn vật chất

Bảng 12.1 Dự trữ vốn của Liên hiệp Anh, 2002

	Tỷ £	%
Nhà ở	1657	41
Vốn cố định cho sản xuất	2429	59
Tổng dự trữ vốn	4086	100

Nguồn: ONS, *UK National Accounts.*

Bảng 12.1 cho thấy mức độ và thành phần của vốn vật chất ở Anh năm 2002 (dữ liệu về tư bản được thu thập trong nhiều năm). Nhà ở là nhà riêng và căn hộ. Vốn cố định cho sản xuất là nhà xưởng, máy móc và công sở. Vốn cho sản xuất nhưng không cố định được gọi là vốn lưu động: tồn kho hoặc dự trữ của hàng hoá đã được sản xuất đang chờ bán, hàng hoá mới hoàn thành một phần (đang trong quá trình tiến hành) và nguyên liệu cho sản xuất trong tương lai. Tồn kho là vốn bởi chúng là hàng hoá đã được chế tạo để đóng góp vào sản xuất trong tương lai.

Bảng 12.2 Đầu vào của vốn cho sản xuất ở Liên hiệp Anh

	1991	2002
Đầu vào vốn cho sản xuất (CP)*	1870	2508
CP/sản phẩm quốc dân	3	3
CP/công nhân	70	100

* CP và sản phẩm quốc dân được tính bằng tỷ £. CP trên một công nhân được tính bằng nghìn £. Tất cả là giá năm 2002.

Nguồn: ONS, *UK National Accounts.*

Bảng 12.2 cho thấy vốn vật chất được sử dụng trong sản xuất (CP) ở Anh năm 1991 và 2002. Vốn đầu vào cho sản xuất gấp khoảng 3 lần giá trị sản lượng quốc gia hàng năm. Dòng cuối cùng cho thấy rằng ở mức giá năm 2002, số lượng vốn tính trên một nhân công được tuyển dụng tăng từ 70000£ lên 100000£ trong giai đoạn 1991 - 2002.

Tổng đầu tư là việc tạo ra hàng hoá vốn mới và/hoặc cải tiến các loại hàng hoá vốn hiện có. Đầu tư ròng là tổng đầu tư trừ đi khấu hao của dự trữ vốn hiện có.

Đầu tư vào vốn vật chất làm tăng vốn như là một đầu vào của sản xuất, không chỉ về mặt tuyệt đối mà còn so với số lao động được sử dụng. Trong một thập kỷ, các kỹ thuật sản xuất trở lên sử dụng nhiều vốn hơn. Mỗi nhân công có nhiều vốn hơn để làm việc.

Do vốn có hao mòn, cần có sự đầu tư nhất định vào hàng hoá vốn mới nhằm duy trì nó. Nếu đầu tư ròng là dương, tổng đầu tư lớn hơn lượng bù đắp cho hao mòn. Dự trữ vốn tăng. Ngược lại, nếu tổng đầu tư thấp có thể không bù đắp được hao mòn và dự trữ vốn suy giảm.

12.2 Tiền thuê, lãi suất và giá của tài sản

Bảng 12.3 phân biệt giữa dự trữ và dòng lưu thông, giữa khoản trả tiền thuê và giá tài sản. Giá thuê dịch vụ lao động được gọi là tiền công. Nói một cách tương đối không chặt chẽ thì có thể gọi đó là "giá của lao động" nhưng tiền công là khoản trả tiền thuê để thuê lao động. Không có giá tài sản để mua tài sản vật chất được gọi là "người lao động". Chúng ta không còn chế độ chiếm hữu nô lệ, không còn sự sở hữu của các hãng đối với nhân công.

Bảng 12.3 Các khái niệm về dự trữ và dòng lưu thông

	Vốn	Lao động
Dòng đầu vào cho sản xuất theo giờ	Dịch vụ vốn	Dịch vụ lao động
Tiền trả cho các dòng lưu thông	Tỷ lệ tiền thuê (£/giờ máy)	Tỷ lệ lương (£/giờ lao động)
Giá tài sản	£/máy	£/nô lệ (nếu được phép mua nô lệ)

Dự trữ là số lượng một tài sản tại một mốc thời gian. **Dòng lưu thông** là dòng các dịch vụ mà một tài sản tạo ra trong một khoảng thời gian.

Chi phí sử dụng các dịch vụ vốn là **tỷ lệ tiền thuê** đối với vốn.

Giá của một tài sản là tổng số tiền có thể mua đứt tài sản đó. Chủ sở hữu của một tài sản vốn có được dòng dịch vụ vốn trong tương lai từ tài sản đó.

Có thể mua và bán các tài sản vốn và dịch vụ vốn. Chúng ta sẽ cần phải thận trọng hơn.

Các khoản trả tiền thuê và giá của tài sản tương ứng với các dòng lưu thông và dự trữ.

Các khách du lịch thuê một chiếc ô tô cho kỳ nghỉ cuối tuần. Các nhà thầu xây dựng trả một tỷ lệ tiền thuê để thuê dụng cụ dọn đất. Đôi khi không có thị trường cho thuê. Không thể thuê một nhà máy điện được. Khi các hãng mua một lần cho vĩnh viễn một tài sản vốn hoặc dự trữ vốn thì phải tính toán họ sẽ chi phí tất cả bao nhiêu để sử dụng vốn của họ. Chúng ta sẽ quay trở lại vấn đề này trong Mục 12.4.

Không giống lao động, hàng hoá vốn có thể được mua và có giá tài sản.

Mua một chiếc xe ôtô giá 9000£ đem lại cho bạn quyền sử dụng các dịch vụ vận tải trong tương lai. Bạn cũng có thể có một luồng khoản trả tiền thuê trong tương lai bằng cách cho bạn của bạn thuê nó.

Người mua sẽ phải trả bao nhiêu cho một tài sản vốn? Điều này phản ánh giá trị của thu nhập trong tương lai từ các dịch vụ vốn mà dự trữ tài sản tạo ra. Tuy nhiên, chúng ta không thể đơn giản cộng các khoản trả tiền thuê trong tương lai trong thời gian tuổi thọ của tài sản vốn để tính giá hoặc giá trị hiện hành của tài sản. Chúng ta phải quan tâm đến vai trò của thời gian và tiền trả lãi.

Tiền lãi và giá trị hiện tại

Một người cho người khác vay một khoản tiền. Người vay đồng ý trả lại lượng vay ban đầu (tiền gốc) với tiền lãi vào một ngày nào đó trong tương lai. Khoản vay 100£ trong một năm với lãi suất 10% sẽ phải trả thành 110£ vào cuối năm. 10£ thêm (10% của 100£) là chi phí tiền lãi của việc vay 100£ trong 1 năm. Lãi suất được đưa ra ở đây là phần trăm trong một năm.

Bảng 12.4 Lãi và giá trị hiện tại (PV)

	Năm 0	Năm 1	Năm 2
Với mức lãi suất 10%:			
giá trị của 1£ cho vay ngày hôm nay:	1£	1,1£	1,21£
PV của 1£ kiếm được:	1£	0,91£	0,83£
Với mức lãi suất 5%:			
giá trị của 1£ cho vay ngày hôm nay:	1£	1,05£	1,10£
PV của 1£ kiếm được:	1£	0,95£	0,91£

Giả sử chúng ta cho vay 1£ và cho vay tiếp tiền lãi khi nó sinh ra. Dòng đầu tiên của Bảng 12,4 cho thấy điều gì sẽ xảy ra nếu mức lãi suất là 10% một năm. Sau 1 năm, chúng ta có 1£ cộng với khoản lãi 0,1£. Cho vay tiếp toàn bộ 1,1£ chúng ta có 1,21£ vào cuối năm thứ 2. Do lãi kép, giá trị tuyệt đối mà tiền cho vay gia tăng sẽ lớn lên hàng năm. Năm thứ nhất, chúng ta tăng lượng tiền 0,1£, đó là 10% của 1£. Do chúng ta lại cho vay tiếp phần tiền lãi, tiền của chúng ta tăng thêm 0,11£ trong năm tiếp theo, đó là 10% của 1,1 £. Nếu chúng ta cho vay thêm một năm nữa, tiền của chúng ta sẽ tăng thêm 0,121£ và sẽ có 1,331£ vào cuối năm thứ ba.

Giá trị hiện tại của 1£ trong tương lai là số tiền mà nếu đem cho vay ngày hôm nay sẽ tích luỹ thành 1£ vào ngày trong tương lai đó.

Với mức lãi suất 10%/năm, 1£ trong năm 0 sẽ có giá trị 1,1£ trong năm thứ nhất và 1,21£ trong năm thứ 2. Bây giờ, chúng ta đặt câu hỏi ngược lại, nếu chúng tôi cho bạn vay 1,21£ sau 2 năm, thì số tiền đó hiện tại là bao nhiêu? Câu trả lời là một, nếu bạn có 1£ ngày hôm nay, bạn luôn có thể cho vay và có được chính xác 1,21£ sau thời gian 2 năm. Dòng thứ 2 của Bảng 12.4 mở rộng khái niệm này. Nếu 1,21£ trong năm thứ hai chỉ có giá trị là 1£ ngày hôm nay, thì 1£ trong năm thứ hai chỉ đáng giá 1/1,21£ = 0,83£ ngày hôm nay. 0,83£ trong ngày hôm nay có thể được cho vay với lãi suất 10% để tích luỹ được 1£ trong năm thứ hai. Tương tự, 1£ trong năm thứ nhất chỉ có giá trị 1/1,1£ = 0,91£ ngày hôm nay.

Lãi suất kép chỉ ra rằng cho vay 1£ ngày hôm nay có thể tích luỹ được một số tiền càng lớn nếu chúng ta duy trì khoản vay và cho vay tiếp khoản lãi càng lâu dài. Ngược lại, giá trị hiện tại của 1£ có được tại một thời điểm trong tương lai càng nhỏ, nếu thời điểm tương lai mà tại đó có được 1£ càng xa.

Giá trị hiện tại của khoản tiền trả trong tương lai còn phụ thuộc vào mức lãi suất. Dòng thứ 3 của Bảng 12.4 cho thấy khoản cho vay 1£ sẽ tích luỹ chậm hơn theo thời gian nếu mức lãi suất thấp hơn. Ở mức lãi suất 5%, khoản cho vay 1£ sẽ chỉ tích luỹ được thành 1,1£ sau hai năm so với mức 1,21£ sau 2 năm nếu mức lãi suất là 10% trong

dòng một. Do đó, dòng thứ 4 của Bảng 12.4 chỉ ra rằng giá trị hiện tại của 1£ trong năm thứ nhất hoặc năm thứ 2 lớn hơn khi lãi suất chỉ là 5% so với mức ghi tương ứng trong dòng thứ 2 khi lãi suất là 10%.

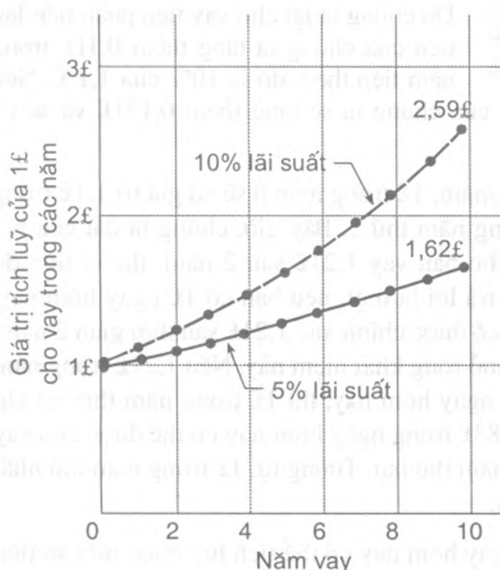
Hộp 12-1 Doanh số của M&S giảm trên tổng của các bộ phận

City ước tính giá trị của M&S ngày hôm qua dao động mạnh từ 8 tỷ £ đến 11 tỷ £. Vậy, giá trị thực tế của công ty là bao nhiêu? Về cơ bản, khi định giá M&S, hoạt động kinh doanh được chia thành 4 bộ phận: Kinh doanh bán lẻ chủ yếu ở Anh, thực phẩm, quần áo và nhà ở; Chi nhánh dịch vụ tài chính, M&S Money; Chi nhánh quốc tế, bao gồm bộ phận siêu thị ở Mỹ, King's; và các tài sản, bao gồm 365 cửa hàng khắp nước Anh.

Nguồn: The Independent, 3 June 2004.

Phạm vi đánh giá là rất lớn, với 11 tỷ £ thể hiện cho việc tăng lên 38% trên giá trị nhỏ hơn là 8 tỷ £. Sự thay đổi giá trị được chia ra theo các dòng kinh doanh. Kinh doanh bán lẻ M&S tạo ra 768 triệu £ năm 2003. Vì vậy, các nhà phân tích đánh giá mảng kinh doanh này là 5,4 tỷ £ đến 7,7 tỷ £. Danh mục tài sản đầu tư được đánh giá vào khoảng giữa 2,5 tỷ £ và 4 tỷ £. Bộ phận dịch vụ tài chính được định giá vào khoảng giữa 0,5 và 1 tỷ £. Hoạt động kinh doanh ở nước ngoài ước tính trị giá khoảng 200 triệu £. Chênh lệch trong các đánh giá xuất hiện là do có nhiều giả định. Sự giảm đi hoặc tăng lên có thể có trong doanh số là do những thay đổi trong quản lý và/hoặc chiến lược. Chẳng hạn, những đồ đạc không phải là thực phẩm trong gia đình có thể được bán hạ giá hay được mở rộng? Liệu người tiêu dùng có quay trở lại mua hàng ở cửa hàng? Tìm khách hàng cho hoạt động dịch vụ tài chính dễ dàng hay khó khăn thế nào? Tất cả các yếu tố này và bất kỳ sự chênh lệch nào trong tỷ lệ khấu hao và phạm vi đánh giá đều tác động đến giá trị của hãng. Tuy nhiên, khi so sánh với dự trữ công nghệ của sự bùng nổ về dot.com, ít nhất trong trường hợp của M&S, có một số tài sản hữu hình và các dòng tiền mặt dương thực tế trong hoạt động kinh doanh.

Hình 12.1 Tích lũy thông qua lãi suất



Tại mức lãi suất 10% mỗi năm, 1£ sẽ tích lũy thành 2,59£ sau 10 năm. Tại mức lãi suất thấp hơn là 5% một năm, giá trị tiền lãi tích lũy được tăng lên chậm hơn nhiều, chỉ đạt 1,62£ sau 10 năm.

Hình 12.1 minh hoạ những điểm tương ứng trên đồ thị, nó cho thấy việc cho vay 1£ ngày hôm nay sẽ tích luỹ ở mức lãi suất kép 5% và 10% như thế nào. Sau 10 năm, giá trị tích luỹ của 1£ tăng lên 2,59£ ở mức lãi suất là 10% nhưng nó chỉ là 1,62£ ở mức lãi suất 5%. Các mức lãi suất cao hơn cho thấy tích luỹ nhanh hơn thông qua việc cho vay. Đồ thị tương tự cũng có thể được sử dụng để tính toán các giá trị hiện tại. Một khoản trả 2,59£ sau thời gian 10 năm có giá trị hiện tại là 1£ nếu mức lãi suất hằng năm là 10%. Giá trị hiện tại của 1£ sau thời gian 10 năm là 1/2,59£ = 0,386£. Nếu lãi suất là 5%, giá trị 1£ sau 10 năm là 1/1,62 = 0,617£.

Sử dụng lãi suất để tính giá trị hiện tại của các khoản trong tương lai cho ta biết cách đúng đắn để cộng gộp lại các khoản phải trả ở những mốc thời gian khác nhau. Chúng ta tính giá trị hiện tại của khoản trả ở mỗi thời điểm. Sau đó, chúng ta cộng gộp lại các giá trị hiện tại của khoản trả khác nhau.

Để xem xét giá của tài sản vốn liên quan thế nào đến chuỗi các khoản trả trong tương lai thu được từ các dịch vụ vốn mà nó cung cấp, chúng ta tính toán giá trị hiện tại của khoản tiền cho thuê có được từ tài sản đó trong mỗi năm của thời gian hoạt động của nó và cộng các giá trị hiện tại đó lại. Đó là giá trị tài sản trong ngày hôm nay. Tại thời điểm cân bằng nó sẽ là giá của tài sản đó.

Định giá tài sản

Bạn sẽ trả bao nhiêu cho một chiếc máy mà nhờ nó có thể kiếm được 4000£ tiền cho thuê trong hai năm và sau đó bán phần giá trị còn lại là 10.000£? Nếu bạn đặt giá mà không biết lãi suất là bao nhiêu thì bạn đã không hiểu được mục trên đây. Giả sử lãi suất hàng năm là 10%. Hai dòng đầu của Bảng 12.5 cho thấy số tiền thu được mỗi năm. Cột cuối cùng cho thấy giá trị hiện tại của các khoản thu này. Từ Bảng 12.4, 1£ trong năm sau chỉ bằng 0,91£ năm nay và 1£ sau 2 năm chỉ có giá trị bằng 0,83£ ngày hôm nay. Giá trị hiện tại của 4.000£ trong năm thứ nhất bằng 3640£ (4.000£ x 0,91) và giá trị hiện tại của 14.000£ nhận từ thu nhập do cho thuê và tiền bán phần giá trị còn lại trong năm thứ hai là 11.620£ (14000£ x 0,83). Cộng những giá trị hiện tại năm thứ nhất và năm thứ hai, giá của tài sản sẽ là 15.260£.

Bảng 12.5 Giá trị hiện tại và giá của tài sản (tại mức lãi suất hàng năm 10%/năm)

Năm	Tiền cho thuê (£)		Giá trị còn lại (£)	Giá trị hiện tại (£)
1	4000			3640
2	4000	+	1000	11620
Giá tài sản ở năm 0				15260

Chú ý: Từ Bảng 12.4, giá trị hiện tại của 1£ trong năm 1 là 0,91£ và trong năm 2 là 0,83£.

15.260£ nhỏ hơn nhiều so với 18.000£ thực sự có được trong 2 năm do thu được từ khoản cho thuê và giá trị tài sản còn lại. Giá trị hiện tại chiết khấu cho tương lai.

Các nguyên lý cơ bản có thể sử dụng để tính toán giá trị hiện tại của bất kỳ chuỗi thu nhập nào trong tương lai khi biết được lãi suất. Phụ lục (trang 233) sẽ cho biết chi tiết hơn. Việc tính toán rất đơn giản trong một trường hợp đặc biệt, khi tài sản tồn tại mãi mãi và chuỗi thu nhập trong mỗi khoảng thời gian là không đổi. Đôi khi chính phủ vay mượn bằng cách bán công trái vĩnh viễn, một trái phiếu (đơn giản là một tờ giấy) cam kết sẽ mãi mãi trả cho chủ nhân một khoản tiền lãi không đổi (gọi là coupon). Ở Anh, những thứ đó được gọi là "consols - trái phiếu có lãi suất thấp" (lấy tên đợt phát hành trái phiếu nổi tiếng có tên là chứng khoán chắc chắn/hợp nhất). Giá trị hiện tại của trái phiếu có lãi suất thấp, giá mà thị trường chứng khoán sẽ trả cho tờ giấy đó, tính theo công thức:

$$\text{Giá trị hiện tại} = \frac{\text{Khoản trả lãi không đổi hàng năm}}{\text{Mức lãi suất hàng năm}}$$

Trong các trang về tài chính trên các tờ báo, bạn có thể thấy trái phiếu có lãi suất thấp 2,5%. Trái phiếu vĩnh viễn đó cam kết sẽ mãi mãi trả 2,5£ mỗi năm. 2,5£ là 2,5% của mức giá bán ban đầu của 100£. Nếu lãi suất hiện tại là 5%, thì trái phiếu có lãi suất thấp 2,5% sẽ có giá trị khoảng 50£ (khoản lãi hàng năm 2,5£ chia cho 0,05- mức lãi suất hàng năm biểu diễn bằng phân số thập phân). Nếu lãi suất tăng lên 10% một năm, trái phiếu có lãi suất thấp chỉ có giá trị 25£ [(2,5£)/(0,10)].

Lãi suất danh nghĩa và lãi suất thực tế: lạm phát và giá trị hiện tại

Lãi suất danh nghĩa cho chúng ta biết sẽ thu được thực tế bao nhiêu bảng nếu cho vay 1£ trong 1 năm.

Cho đến giờ chúng ta đã bàn về các khoản trả trong tương lai được định giá bằng con số danh nghĩa. Cột đầu tiên của Bảng 12.5 cho thấy các khoản tiền cho thuê thu được tính bằng đồng bảng. Lãi suất 10% cho chúng ta biết thực tế chúng ta có thể kiếm được bao nhiêu bảng bằng cách chúng ta cho vay 1£ trong 1 năm.

Tại mức lãi suất danh nghĩa 10%, 100£ cho vay ngày hôm nay có thể tích luỹ thành 110£ trong năm sau. Nhưng chúng ta muốn biết 110£ lúc đó sẽ mua được bao nhiêu hàng hoá.

Lãi suất thực tế của một khoản cho vay cho biết lượng hàng hoá tăng thêm có thể mua được.

Giả sử lãi suất danh nghĩa là 10% nhưng lạm phát là 6%. Cho vay 1£ trong 1 năm có thể thu về 1,1£ nhưng sau 1 năm sẽ phải mất 1,06£ để mua hàng hoá mà chúng ta chỉ phải trả 1£ nếu mua ngày hôm nay. Với 1,1£ sử dụng năm sau, khả năng mua của chúng ta chỉ tăng 4%. Lãi suất thực tế là 4%. Như vậy:

$$\text{Giá trị hiện tại} = \frac{\text{Lãi suất danh nghĩa}}{\text{Tỷ lệ lạm phát}}$$

Để áp dụng công thức này hãy thử xem một ví dụ thứ hai. Lãi suất danh nghĩa là 17% và lạm phát là 20%. Cho vay 100£ trong 1 năm, bạn có được 117£. Nhưng khi đó sẽ phải mất 120£ để mua hàng hoá mà hôm nay bạn chỉ phải trả 100£ để mua. Như vậy, bạn đã mất 3% vì hoãn việc mua trong năm nay và cho vay với mức lãi suất có vẻ là rất cao, 17%. Lãi suất thực tế là âm, -3%. Trên thực tế bạn phải mất tiền khi cho vay. Lãi suất danh nghĩa không bù đắp được mức giá cao hơn của hàng hoá mà thế nào bạn cũng cần phải mua.

Yếu tố quyết định lãi suất thực tế

Có hai yếu tố dẫn đến lãi suất thực tế dương. Thứ nhất, con người không phải là kiên nhẫn. Giả sử cho lựa chọn cùng một số lượng hàng hoá ngày mai hoặc ngày hôm nay, chúng ta sẽ muốn chọn ngày hôm nay. Để hoãn việc chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ, những người tiết kiệm phải được đảm bảo lãi suất thực tế dương cho phép họ tiêu dùng nhiều hàng hoá hơn trong tương lai nếu họ hoãn việc tiêu dùng và cho vay ngày hôm nay.

Thứ hai, cần có một cách để có được lợi nhuận thực tế dương, nếu không những người đi vay sẽ không vay nữa. Những người đi vay trả lãi suất thực tế dương bởi họ có thể mua hàng hoá tư bản mà có thể đưa lại chuỗi lợi nhuận nhiều hơn là đủ để trả chi phí lãi suất.

Tính không kiên nhẫn trong tiêu dùng và hiệu suất của vốn vật chất là hai yếu tố đưa chúng ta đến hy vọng vào lãi suất thực tế dương. Bảng 12.6 cho thấy các dữ liệu về lãi suất danh nghĩa, lạm phát và lãi suất thực tế trong 3 thập kỷ. Bảng này khẳng định hình thái thấy ở nhiều nước trong nhiều thập kỷ. Lãi suất thực tế thường nhỏ và dương nhưng có thể đôi lúc âm. Do lãi suất thực tế thay đổi ít, những thay đổi lớn về lãi suất danh nghĩa xuất hiện nhằm bù đắp lại những thay đổi lớn về tỷ lệ lạm phát, duy trì lãi suất thực tế trong phạm vi bình thường được xác định bởi các yếu tố về tính không kiên nhẫn và hiệu suất của vốn. Một kinh nghiệm tốt là mỗi phần trăm tăng lên của lạm phát sẽ được bù lại bằng 1% tăng lên của lãi suất danh nghĩa, làm cho lãi suất thực tế không đổi.

Bảng 12.6 Lãi suất danh nghĩa, lãi suất thực tế và lạm phát ở Anh, 1966 - 2003 (% một năm)

	66	71	76	81	85	91	95	03
Lãi suất danh nghĩa	6,9	8,9	14,4	13,8	10,6	10,8	6,4	3,6
Tỷ lệ lạm phát	3,9	9,4	16,5	11,9	6,1	5,9	2,7	2,9
Lãi suất thực tế	3,0	-0,5	-2,1	1,9	4,5	4,9	3,7	0,7

Nguồn: IMF, International Financial Statistics.

Để tính toán các giá trị hiện tại ta cần phải nhất quán. Nếu chúng ta muốn tính giá trị hiện tại của một khoản trả trong tương lai bằng các con số danh nghĩa, chúng ta phải chiết khấu bằng lãi suất danh nghĩa. Nếu các khoản trả trong tương lai được biểu diễn bằng con số thực tế, cần chiết khấu bằng lãi suất thực tế.

Chúng ta không được nhầm lẫn hai vấn đề đó. Trường hợp sau đây là một sai lầm thường gặp. Bạn muốn mua một trang trại mà tiền thuê của nó năm nay là 10.000£. Mức lãi suất hôm nay là 10%. Bạn tính rằng sản lượng của trang trại sẽ không đổi nhiều theo thời gian. Bạn áp dụng công thức một cho 1 tài sản lâu dài /vĩnh hằng, chia 10.000£ cho 0,1 và được 100.000£. Người chủ trang trại muốn bán với giá 150.000£ và bạn quyết định không mua nữa.

Bạn đã bỏ lỡ một món hời tài chính. Lãi suất danh nghĩa là 10% chỉ vì thị trường tin rằng mức lạm phát sẽ khoảng 7%, để lại một lãi suất thực tế là 3%. Thực hiện tính toán lại theo các con số thực tế tại các mức giá không đổi, chúng ta chia 10.000 cho 0,03 để có được 333.000£ là mức giá đúng của trang trại đó. Tương ứng, để tính theo các con số danh nghĩa, chúng ta có thể chiết khấu các nhân tố dựa trên lãi suất danh nghĩa là 10% nhưng cần phải nhớ rằng tỷ lệ lạm phát có thể vào khoảng 7% sẽ làm tăng dần mức tiền cho thuê trang trại đó theo thời gian. Nếu chúng ta tính như vậy, chúng ta sẽ kết luận rằng 100.000£ để mua trang trại là một món hời.

12.3 Tiết kiệm, đầu tư và lãi suất thực tế

Hình 12.2 cho thấy đường giới hạn khả năng sản xuất AA', những kết hợp khả thi của hàng hoá tiêu dùng trong hiện tại và tương lai mà nền kinh tế có thể sản xuất. Tại thời điểm A, nền kinh tế chỉ sản xuất cho tiêu dùng hiện tại, tại điểm A' chỉ riêng tiêu dùng trong tương lai.

Đường giới hạn AA' cho thấy những khoản đầu tư khác nhau vào quỹ vốn. Tại điểm A không có hoạt động đầu tư, vốn đang hoạt động cũng bị đem bán với giá rẻ (cho các nhà đầu tư nước ngoài). Tiêu dùng trong tương lai sẽ là 0.

Tại A' tất cả các nguồn lực được đưa vào đầu tư để tăng năng lực sản xuất hàng hoá trong tương lai, tiêu dùng trong hiện tại là 0. Dịch chuyển xuống theo đường AA', các nguồn lực được chuyển dần từ tiêu dùng trong tương lai sang tiêu dùng hiện tại. Như thường lệ, độ cong đường giới hạn năng lực sản xuất phản ánh lợi tức giảm dần của việc đánh đổi này.

Độ dốc của đường giới hạn là tiêu dùng tăng thêm trong tương lai do hy sinh một đơn vị của tiêu dùng trong hiện tại. Độ dốc có đại lượng $-(1 + i)$ trong đó i là tỷ lệ lợi tức của đầu tư. Dấu (-) cho thấy chúng ta phải hy sinh tiêu dùng hiện tại để tăng thêm tiêu dùng tương lai.

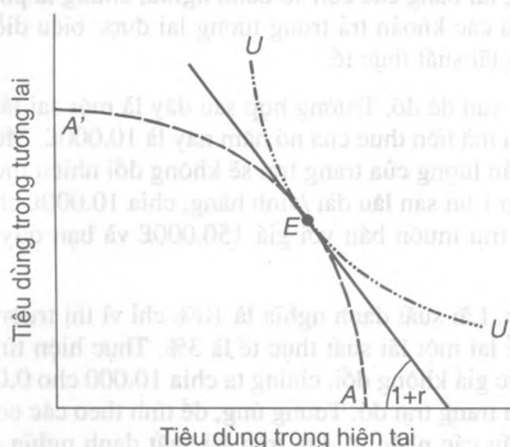
Tiết kiệm là chênh lệch giữa thu nhập hiện tại và tiêu dùng hiện tại.

Vậy thị hiếu người tiêu dùng thì sao? Cả tiêu dùng hiện tại và tương lai đều là mong muốn, vì vậy chúng ta có thể tưởng tượng một đồ thị bàng quan chuẩn. Người tiêu dùng càng thiếu kiên nhẫn hơn đối với tiêu dùng hiện tại thì đường bàng quan càng dốc hơn. Những người thiếu kiên nhẫn sẽ bỏ qua việc tiêu dùng rất nhiều trong tương lai để có được nhiều hơn một chút tiêu dùng trong hiện tại. Người tiết kiệm có đường bàng quan thoải hơn.

Ở Hình 12.2, UU là mức bàng quan cao nhất có thể đạt được và E là sự phân bổ tốt nhất các nguồn lực hiện tại cho tiêu dùng và đầu tư.

Lãi suất thực tế có thể điều chỉnh để đạt được kết quả này, mặc dù các hãng ra quyết định về việc tăng quỹ vốn và các hộ gia đình ra quyết định về tiết kiệm.

Hình 12.2 Lãi suất thực tế cân bằng



Bằng cách dành nhiều hơn các nguồn lực hiện tại cho đầu tư, xã hội có thể đánh đổi tiêu dùng hiện tại cho tương lai, dịch chuyển lên theo đường AA'. Đường biên có độ dốc - (1 + i), tại đó i là tỷ suất lợi tức trên đầu tư. Với mức lãi suất thực tế r, các nhà sản xuất sẽ chọn E và những người tiêu dùng cũng chọn như vậy. Lãi suất thực tế cân bằng sẽ làm cân bằng hiệu suất đầu tư và tính tiết kiệm của người tiêu dùng.

Các hãng sẽ đầu tư cho đến khi tỷ lệ lợi nhuận thực tế i bằng lãi suất thực tế r mà tại mức đó họ có thể đi vay. Các hộ gia đình đối mặt với đường ngân sách có độ dốc -(1 + r), bởi bằng cách tiết kiệm cho vay họ có thể đổi 1£ cho tiêu dùng ngày hôm nay lấy (1 + r)£ cho tiêu dùng trong tương lai. Hộ gia đình tiết kiệm cho tới điểm đường bàng quan tiếp tuyến với đường ngân sách có độ dốc -(1 + r).

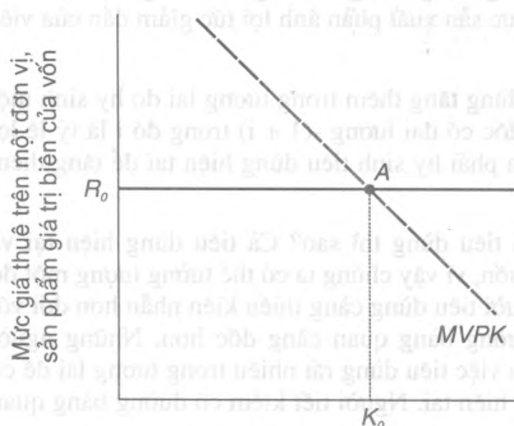
Cân bằng sẽ xảy ra khi tiết kiệm bằng đầu tư. Các hộ gia đình và hãng sẽ hài lòng với việc cùng chuyển các nguồn lực từ hiện tại sang tương lai. Hình 12.2 cho thấy lãi suất thực tế cân bằng r. Các hãng muốn được ở tại điểm E tại đó tỷ lệ lợi tức i bằng chi phí đi vay r (độ dốc của đường biên -(1 + i) tiếp tuyến với đường -(1 + r). Các hộ gia đình cũng muốn ở tại điểm E tại đó đường bàng quan UU tiếp tuyến với đường -(1 + r).

12.4 Nhu cầu về dịch vụ vốn

Sản phẩm giá trị biên của vốn là giá trị tăng thêm của sản lượng của hãng khi một đơn vị nữa của dịch vụ vốn được sử dụng, tất cả các đầu vào khác là cố định.

Việc phân tích nhu cầu đối với các dịch vụ vốn của một ngành gần tương tự như phân tích nhu cầu lao động trong Chương 10. Tiền thuê vốn đóng vai trò như tiền lương. Mỗi mức giá thuê vốn là chi phí thuê dịch vụ các yếu tố sản xuất. Chúng ta nhấn mạnh việc sử dụng các dịch vụ vốn. Một ví dụ cần phải nhớ là một hãng thuê xe hoặc cho thuê diện tích văn phòng. Khi yêu cầu các dịch vụ vốn, một hãng xem xét một đơn vị nữa của dịch vụ vốn sẽ tăng thêm sản lượng là bao nhiêu.

Hình 12.3 Cầu đối với các dịch vụ vốn



Năng suất biên giảm thể hiện MVPK giảm khi đầu vào vốn tăng, số lượng các đầu vào khác không đổi. Tại một mức giá thuê cho trước, hãng thuê các dịch vụ vốn tới điểm giá thuê trên một đơn vị bằng MVPK. Như vậy, đường MVPK còn là đường cầu dịch vụ vốn của hãng. Chẳng hạn, tại mức giá thuê R_0, hãng sẽ thuê K_0 dịch vụ vốn.

Chúng ta có thể khái quát phân tích của chúng ta đối với trường hợp một hãng có sức mạnh độc quyền bán trên thị trường sản phẩm của nó hoặc sức mạnh độc quyền mua trên các thị trường đầu vào của nó. Vì đã trình bày ở Chương 10, chúng ta hạn chế trình bày về các dịch vụ vốn ở trường hợp đơn giản hơn trong đó hãng là cạnh tranh.

Với các lượng đầu vào khác cho trước, sản phẩm giá trị biên của vốn MVPK giảm xuống khi lượng vốn tăng. Mặc dù giá sản phẩm của hãng là cố định vì hãng là hãng cạnh tranh, sản phẩm vật chất biên của vốn tuân theo lợi tức giảm dần. Hình 12.3 cho thấy một đường MVPK dốc xuống giống như đường MVPL trong Chương 10.

Một hãng thuê vốn tới điểm mà tại đó chi phí biên của nó, tức là mức tiền thuê, bằng sản phẩm giá trị biên. Hãng sẽ có nhu cầu K_0 dịch vụ vốn tại mức tiền thuê R_0.

Với mức tiền thuê và số lượng các nhân tố sản xuất khác đã cho, MVPK là đường cầu của hãng đối với các dịch vụ vốn tại mỗi mức tiền thuê dịch vụ vốn. Đường MVPK của hãng cho biết đường cầu vốn của hãng và có thể dịch chuyển ra ngoài do một trong ba yếu tố: (1) Sự tăng giá đối với sản phẩm đầu ra của hãng, điều này làm cho sản phẩm vật chất biên của vốn có giá trị hơn. (2) Sự tăng mức độ các yếu tố sản xuất khác (chủ yếu là lao động) mà vốn kết hợp với chúng để tạo ra sản phẩm, làm tăng năng suất của vốn. (3) Tiến bộ kỹ thuật làm tăng năng suất của vốn.

Đường cầu của ngành về dịch vụ vốn

Cũng giống như đối với lao động, chúng ta có thể dịch chuyển từ đường cầu của hãng đối với các dịch vụ vốn sang đường cầu của ngành đối với dịch vụ vốn bằng cách cộng theo chiều ngang sản phẩm giá trị biên của từng hãng lại với nhau. Chúng ta cần nhận thấy rằng khi tăng sản lượng, ngành sẽ làm cho giá sản phẩm của ngành giảm xuống.

Như vậy, đường cầu của ngành đối với các dịch vụ vốn sẽ dốc hơn là tổng theo chiều ngang của các đường MVPK của từng hãng. Đường cầu của ngành cho thấy rằng giá sản phẩm đầu ra giảm khi lượng sản phẩm tăng. Đường cầu sản lượng của ngành càng ít co giãn thì đường cầu dẫn xuất về các dịch vụ vốn của ngành cũng càng ít co giãn.

12.5 Cung ứng các dịch vụ vốn

Các tài sản vốn tạo ra các dịch vụ vốn. Chúng ta sẽ phân tích thị trường các dịch vụ vốn, sau đó xem xét điều đó có ngụ ý gì đối với thị trường các tài sản vốn. Khi làm như vậy chúng ta giả thiết rằng dòng dịch vụ vốn được quyết định trực tiếp bởi quỹ các tài sản vốn như máy móc.

Đó chỉ là sự đơn giản hoá. Bằng việc làm thêm ca, một hãng có thể thay đổi dòng thực tế của dịch vụ máy móc có được từ một máy nhất định đặt tại nhà máy. Hãng cũng có thể để máy nhàn rỗi.

Tuy nhiên, trong thời gian bình thường, các hãng bị hạn chế khả năng thay đổi luồng dịch vụ vốn từ một quỹ vốn đã cho. Chúng ta sẽ nắm được các đặc điểm quan trọng của thị trường vốn nếu như chúng ta giả sử rằng luồng dịch vụ vốn do quỹ vốn sẵn có quyết định. Phân tích của chúng ta cần phân biệt giữa dài hạn và ngắn hạn và xem xét cả cung của dịch vụ vốn cho nền kinh tế và cho một ngành riêng biệt.

Cung ứng các dịch vụ vốn trong ngắn hạn

Trong ngắn hạn, tổng cung của các tài sản vốn (máy móc, nhà cửa...) và các dịch vụ mà chúng cung cấp là cố định với nền kinh tế. Các nhà máy mới không thể được xây dựng trong chốc lát. Đường cung của các dịch vụ vốn là thẳng đứng tại số lượng được xác định bởi quỹ hiện có của các tài sản vốn. Một số loại vốn là cố định kể cả đối với một ngành riêng biệt. Ngành thép không thể thay đổi trong chốc lát số lượng lò cao. Tuy nhiên, bằng cách trả mức tiền thuê cao hơn đối với các xe tải giao hàng, ngành siêu thị có thể thu hút nhiều hơn lượng xe tải mà nền kinh tế đang có. Đối với các dịch vụ vốn như vậy, một ngành sẽ có đường cung dốc lên. Nó có thể thu hút dịch vụ từ các ngành khác.

Cung ứng dịch vụ vốn trong dài hạn

Trong dài hạn, lượng vốn trong nền kinh tế có thể thay đổi. Các máy móc và nhà máy mới có thể được xây dựng. Ngược lại, nếu không đầu tư mới cho hàng hoá vốn, thì quỹ vốn hiện tại sẽ hao mòn và giảm dần. Tương tự, các ngành riêng biệt có thể điều chỉnh quỹ vốn dự trữ của ngành.

Vậy những người chủ của tài sản vốn sẽ sẵn sàng mua hoặc xây dựng ở mức giá tiền thuê nào?

Bạn mua một chiếc máy để cho thuê như là một hoạt động kinh doanh. Máy đó giá 10.000£, và bạn phải vay vốn tiền này. Nếu bạn muốn hoà vốn thì chiếc máy đó phải kiếm được bao nhiêu? Trước hết bạn phải bù đắp được chi phí cho lãi suất. Giả sử rằng lãi suất thực tế hay được điều chỉnh theo lạm phát, là 5%. Bạn phải trả ngân hàng hằng năm là 500£ (10.000 x 0,05) tính theo thực tế.

Sau đó, bạn phải chi phí vào bảo dưỡng. Giá bán lại của máy mỗi năm cũng giảm đi. Thực tế việc bảo dưỡng và khấu hao sẽ tiêu tốn của bạn là 1000£/năm, bằng 10% giá mua. Tỷ lệ khấu hao là 10% một năm. Chi phí hằng năm để cho thuê máy là 500£ cho chi phí cơ hội của quỹ vốn và 1000£ cho khấu hao.

Giá cho thuê vốn cần có chi bù đắp được chi phí cơ hội của việc sở hữu quỹ vốn.

Để hoà vốn, giá cho thuê cần có phải là 1500£ một năm tại các mức giá không thay đổi. Giá mua tài sản là 10000£. Vậy tỷ suất lợi tức thực tế cần có là 15% hằng năm[1]. Như vậy, nên vay tiền để mua máy nếu lãi suất thực tế của khoản vay là dưới 15% một năm[2].

Điều gì quyết định giá thuê cần có?

Mức giá cho thuê cần đạt được, hay chi phí sử dụng vốn phụ thuộc vào 3 yếu tố: giá của hàng hoá vốn, lãi suất thực tế và tỷ lệ khấu hao. Khấu hao phụ thuộc chủ yếu vào công nghệ, vào việc máy móc bị hao mòn với việc sử dụng và theo thời gian nhanh hay chậm. Lãi suất thực tế do các tác nhân của toàn nền kinh tế quyết định. Bảng 12.6 cho thấy nó chỉ thay đổi chậm. Sử dụng tỷ lệ khấu hao và lãi suất thực tế như đã cho, chúng ta xem xét xem giá mua hàng hoá tư bản tác động thế nào đến giá cho thuê cần có của vốn.

Đường cung dài hạn đối với nền kinh tế

Trong dài hạn, số lượng dịch vụ vốn phải thu được khoản tiền cho thuê cần có. Nếu nó thu được nhiều hơn, người ta sẽ tạo thêm các hàng hoá vốn mới. Nếu nó thu được ít hơn, các chủ sở hữu vốn sẽ để tài sản hao mòn mà không tạo thêm hàng hoá mới.

Hình 12.4 cho thấy đường cung dài hạn của các dịch vụ vốn cho nền kinh tế. Các dịch vụ vốn có nguồn gốc từ hàng hoá vốn. Ngành xây dựng làm ra các toà nhà còn ngành ô tô sản xuất xe tải chở container. Mỗi ngành có một đường cung dốc lên. Giá hàng hoá vốn càng cao thì ngành sản xuất hàng hoá vốn càng cung ứng nhiều hơn.

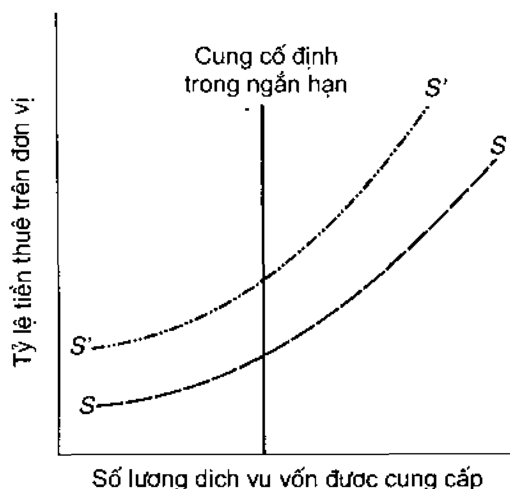
Trong dài hạn, luồng dịch vụ vốn càng lớn thì càng cần quỹ vốn nhiều hơn. Tuy nhiên vốn bị hao mòn. Quỹ vốn càng nhiều thì tổng lượng khấu hao càng lớn. Như vậy, dòng dịch vụ vốn trong dài hạn càng lớn thì càng đòi hỏi quỹ vốn nhiều hơn, càng cần nhiều hơn dòng hàng hoá vốn mới để bù đắp khấu hao và bảo quản quỹ vốn chưa dùng đến.

Các nhà sản xuất cần một giá cao hơn cho hàng hoá vốn để sản xuất hàng hoá vốn mới nhiều hơn. Để duy trì tỷ lệ lợi tức trên tài sản, đòi hỏi mức giá cho thuê các

(1) Để tính cho đơn giản, hãy giả định rằng cỗ máy và tiền vay ngân hàng là mang tính chất lâu dài. Lúc đó có thể sử dụng công thức tính giá trị hiện tại của một công trái vĩnh cửu. Giá của một công trái vĩnh cửu là khoản tiền trả hàng năm c chia cho tỷ suất lợi tức cần có r mà người cho vay có được khi cho ngân hàng vay. Nếu $p = c/r$ thì $r = c/p$. Khi c là chi phí hàng năm và p là giá ban đầu của một cỗ máy, bạn phải có tỷ suất lợi tức $r = c/p$ thì mới đáng cho thuê máy móc.

(2) Nếu hãng sử dụng các dịch vụ vốn đồng thời sở hữu hàng hoá vốn, tiền thuê cần có là chi phí mà hãng cần phải tính vào phần của mình để sử dụng vốn khi tính toán các khoản chi kinh tế (xem phần bàn luận về chi phí hạch toán và chi phí kinh tế ở Chương 6).

Hình 12.4 Cung các dịch vụ vốn cho nền kinh tế



Trong ngắn hạn quỹ hàng hóa vốn và các dịch vụ mà chúng cung cấp là cố định bởi các quyết định đầu tư trong quá khứ. Không thể trong chốc lát sản xuất được hàng hóa vốn mới. Trong dài hạn, cần có mức giá cho thuê cao hơn để tạo ra lượng cung cấp dịch vụ vốn nhiều hơn và quỹ vốn thường xuyên nhiều hơn. Mức tiền thuê cao hơn chỉ để bù đắp mức giá hàng hóa vốn cao hơn cần có để tạo ra sản lượng hàng hóa vốn mới nhiều hơn nhằm ứng với tổng mức khấu hao cao hơn của quỹ vốn lớn hơn. Vì vậy, tỷ suất lợi tức cần có đạt được tại tất cả các điểm trên đường SS. Nếu lãi suất thực tế tăng lên thì tỷ suất lợi tức cần có cũng sẽ tăng lên để cân đối với chi phí cơ hội của quỹ giữ lại trong hàng hóa vốn. Do vậy đường cung dài hạn của các dịch vụ vốn dịch chuyển đến S'S' đảm bảo một mức tiền thuê cao hơn tại mỗi mức quỹ vốn và mức giá mua tương ứng. Mỗi điểm trên đường S'S' tương ứng với một tỷ suất lợi tức mới cần có.

dịch vụ vốn cao hơn. Trong dài hạn, một dòng dịch vụ vốn cao hơn sẽ chỉ được cung ứng nếu giá thuê vốn tăng lên cân đối với mức giá cao hơn của hàng hoá vốn cần thiết khiến cho các nhà sản xuất hàng hoá vốn mới giữ được mức khấu hao tuyệt đối cao hơn.

Hình 12.4 cho thấy đường cung dài hạn của các dịch vụ vốn. Đường SS dốc lên trong dài hạn khi vẽ đồ thị đối với mức giá cho thuê vốn. Chúng ta vẽ SS cho một mức lãi suất thực tế cho trước. Nếu lãi suất thực tế tăng, chi phí cơ hội của việc giữ tài sản vốn tăng lên. Với một mức giá mua hàng hóa vốn nhất định, mức giá cho thuê cần có tăng lên. Các nhà cung cấp dịch vụ vốn cần lợi tức nhiều hơn để bù đắp chi phí cơ hội cao hơn của số tiền họ dành mua hàng hoá vốn.

Trong Hình 12.4, lãi suất thực tế cao hơn làm dịch chuyển sang trái đường cung dài hạn của các dịch vụ vốn từ SS đến S'S'. Tại mỗi mức của dịch vụ vốn (và như vậy của các tài sản vốn), mức giá thuê cao hơn đem lại lợi tức thực tế cao hơn để tương ứng với mức tăng lãi suất thực tế.

Đường cung dài hạn của ngành

Phân tích trên đây xác định cung của các dịch vụ vốn cho nền kinh tế. Trong dài hạn, một ngành nhỏ cũng có thể có được nhiều vốn như mong đợi, với điều kiện nó trả được giá thuê hiện hành. Một ngành lớn hơn có thể đẩy giá thuê lên cao hơn bởi nó thu hút lượng cung ứng vốn lớn hơn của toàn nền kinh tế. Một ngành như vậy có đường cung về các dịch vụ vốn dốc lên.

Chúng ta phân tích trường hợp một ngành nhỏ có đường cung dịch vụ vốn nằm ngang tại mức giá thuê hiện hành. Phân tích này cũng được dễ dàng áp dụng cho một ngành có đường cung dài hạn của dịch vụ vốn dốc lên.

12.6 Cân bằng và điều chỉnh trên thị trường dịch vụ vốn

Hình 12.5 cho thấy thị trường các dịch vụ vốn cho một ngành cụ thể. Cân bằng dài hạn xuất hiện tại E, ở đó đường cung dài hạn nằm ngang S'S' cắt đường cầu DD của ngành có được từ các đường MVPK của các hãng. Ngành này sử dụng K_0 dịch vụ vốn tại mức giá thuê hiện hành R_0.

Những điều chỉnh trên thị trường dịch vụ vốn

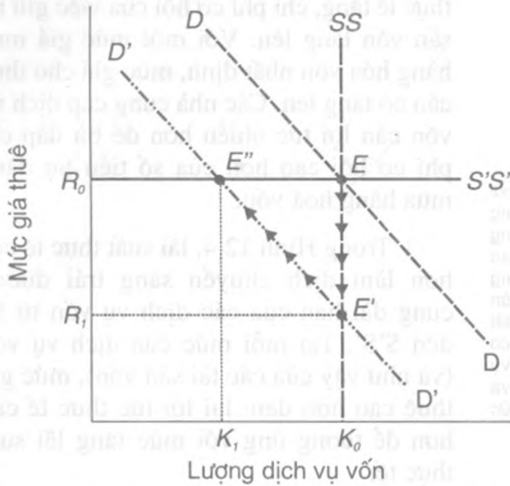
Giả sử công nhân trong ngành này được tăng lương. Trong dài hạn, điều này có ảnh hưởng (hiệu ứng) thay thế và hiệu ứng sản lượng. Hiệu ứng thay thế khiến các hãng chuyển sang công nghệ sử dụng nhiều vốn hơn, làm tăng cầu của các dịch vụ vốn. Tuy

nhiên, với việc tăng chi phí, mức lương tăng lên sẽ làm giảm sản lượng cung cấp. Hiệu ứng sản lượng này làm giảm cầu về tất cả các yếu tố đầu vào. Hiệu ứng thứ 2 càng lớn thì cầu đối với sản lượng của ngành càng co giãn.

Điều chỉnh ngắn hạn và dài hạn

Giả sử rằng trong Hình 12.5 lương tăng lên làm giảm cầu đối với các dịch vụ vốn từ DD sang D'D'.

Hình 12.5 Điều chỉnh vốn theo sự gia tăng tiền công trong ngắn hạn và dài hạn



Ngành bắt đầu ở mức cân bằng E. Cung vốn ngắn hạn được nhanh chóng cố định tại K_0, tuy nhiên trong dài hạn, ngành có đường cung nằm ngang S'S' tại mức tiền thuê hiện hành R_0. Giả sử rằng việc tăng tiền công làm dịch chuyển đường cầu về vốn, từ DD tới D'D', cân bằng mới trong ngắn hạn tại E'. Do giá thuê R_1 không đảm bảo tỷ suất lợi tức cần có, các chủ hàng hóa vốn để hàng hóa từ từ hao mòn mà không mua thêm hàng hóa vốn mới. Quỹ vốn của ngành và các dịch vụ mà ngành cung cấp giảm dần. Cuối cùng ngành đạt được cân bằng dài hạn tại E''. Do vốn lại bắt đầu thu được tỷ suất lợi tức cần có, các chủ hàng hóa vốn bây giờ lại thay thế các hàng hóa khi chúng bị hao mòn.

Ngành này ban đầu ở mức cân bằng tại E. Ban đầu cung dịch vụ vốn trong ngắn hạn SS là thẳng đứng tại K_0. Khi cầu dịch chuyển từ DD đến D'D', ngành không thể cắt giảm ngay lập tức các đầu vào dịch vụ vốn của mình. Với đường cung ngắn hạn thẳng đứng, cân bằng mới trong ngắn hạn đạt được tại điểm E'. Tiền thuê vốn giảm từ R_0 xuống R_1.

Ngành có đường cung dài hạn đối với các dịch vụ vốn S'S'. Cuối cùng ngành phải trả mức hiện hành. Tại E', chủ vốn không thu được mức tiền thuê cần có cho các dịch vụ vốn mà họ cung cấp. Họ sẽ để cho quỹ vốn của họ hao mòn đi. Theo thời gian quỹ vốn của ngành và cung dịch vụ vốn sẽ giảm cho đến khi đạt được cân bằng tại E''. Các dịch vụ vốn do ngành sử dụng giảm xuống đến K_1. Vốn ít hơn có nghĩa là sản phẩm biên của vốn cao hơn và mức giá tiền thuê cao hơn. Tại E'', người sử dụng vốn một lần nữa trả mức tiền thuê cần có R_0.

Các mũi tên trong Hình 12.5 cho thấy con đường mà ngành sẽ đi. Khi cầu về vốn giảm, tiền thuê vốn sẽ giảm mạnh. Những người chủ của các yếu tố sản xuất cố định không thể điều chỉnh số lượng các dịch vụ vốn được cung cấp. Cùng với thời gian, họ điều chỉnh số lượng, để cho hàng hoá vốn hao mòn, và tiền thuê dần dần được bù đắp lại.

Bảng 12.7 cho thấy sự thay đổi quỹ vốn thực tế của một số ngành ở Anh những năm gần đây. Mức lương thực tế tăng lên đã làm cho nhiều ngành lấy vốn thay cho lao động. Tuy nhiên, ngành nông lâm và ngư nghiệp, do gặp nhiều khó khăn về cầu trên thị trường sản phẩm đã không tăng được quỹ vốn của ngành. Các dịch vụ tài chính đã nhanh chóng tăng dự trữ vốn của mình. Cầu dẫn xuất đối với các dịch vụ vốn thì cao, và tiến bộ kỹ thuật cho phép máy móc thực hiện việc phân phát tiền mặt, mà trước đó là một hoạt động sử dụng nhiều lao động.

Bảng 12.7 Vốn thực tế của Anh, 1991 - 2002

	1991	2002
Toàn bộ nền kinh tế	1870	2508
Các dịch vụ tài chính	230	405
Nông, lâm nghiệp, nghề cá	50	59

Chú ý: 2002, tỷ £, không kể tồn kho và nhà ở.

Nguồn: ONS, *UK National Accounts.*

Hộp 12-2 **Các thị trường yếu tố sản xuất: tóm tắt**

Chương 10 - 12 xem xét các thị trường yếu tố sản xuất. Trong dài hạn khi tất cả các đầu vào có thể tự do thay đổi, việc lựa chọn kỹ thuật tại mỗi mức sản lượng được quyết định bởi công nghệ và giá cho thuê tương đối của các yếu tố. Tại một mức sản lượng đã cho, mức giá tương đối cao hơn của một yếu tố sẽ làm cho hãng thay thế bằng kỹ thuật sử dụng yếu tố đó ít hơn. Đường tổng chi phí dài hạn cho biết phương thức rẻ nhất để sản xuất mỗi mức sản lượng khi kỹ thuật sản xuất được lựa chọn tối ưu. Từ tổng chi phí dài hạn, chúng ta có thể tính chi phí biên dài hạn và do đó tìm được mức sản lượng tại đó chi phí biên bằng doanh thu biên.

Đối với mỗi yếu tố sản xuất, đường cầu của hãng là đường cầu dẫn xuất phản ánh sản phẩm vật chất biên của yếu tố khi sản xuất thêm sản lượng và doanh thu biên có được từ việc bán sản lượng tăng thêm đó. Đường cầu về một yếu tố sản xuất của một hãng cạnh tranh chính là đồ thị sản phẩm giá trị biên, điều này giả thiết giá của sản phẩm và lượng của tất cả các yếu tố đầu vào khác và công nghệ là cho trước. Những thay đổi của bất cứ yếu tố nào trong số đó sẽ làm dịch chuyển đồ thị sản phẩm giá trị biên. Trong ngắn hạn, một hãng cạnh tranh sẽ đòi hỏi một lượng yếu tố khả biến làm cân bằng sản phẩm giá trị biên và giá thuê yếu tố đó. Trong dài hạn các yếu tố có thể thay đổi. Mỗi yếu tố sẽ có nhu cầu tại điểm mà giá thuê yếu tố đó bằng sản phẩm giá trị biên của nó, với số lượng tất cả các yếu tố khác cho trước, mọi yếu tố được điều chỉnh theo cách thức như nhau.

Điểm khác biệt giữa lao động, vốn và đất đai chủ yếu là tốc độ điều chỉnh việc cung cấp các yếu tố đó. Đầu vào của lao động không thường xuyên tại các công trường xây dựng hay nơi thu hoạch thì thay đổi dễ dàng, kể cả trong ngắn hạn. Cung của lao động có tay nghề và được đào tạo chuyên sâu có thể thay đổi chậm hơn và cung của hàng hoá vốn sẽ đòi hỏi nhiều thời gian hơn để điều chỉnh. Đất đai là yếu tố mà tổng mức cung ứng của nó không thể điều chỉnh được. Tốc độ điều chỉnh càng chậm và quá trình đó càng khó đảo ngược thì các quyết định trong hiện tại càng phản ánh những niềm tin về tương lai. Vấn đề thứ 2 này bị bỏ qua trong phần bàn luận về lao động không lành nghề trong Chương 10 nhưng là trọng tâm phân tích về đầu tư vào vốn nhân lực trong Chương 11 và vốn vật chất trong Chương 12.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

12.7 Giá của tài sản vốn

Bây giờ chúng ta sẽ chuyển từ các dịch vụ vốn sang các tài sản vốn, được yêu cầu bởi các hãng muốn cung ứng các dịch vụ vốn. Hãy nghĩ đến công ty Hertz cho thuê ô tô, hoặc các công ty bất động sản cho thuê văn phòng. Biết được nguồn của tiền thuê, các nhà cung ứng dịch vụ vốn xác định được giá trị hiện tại của nguồn tiền thuê đó ở mức lãi suất hiện hành. Điều này cho biết họ sẽ sẵn sàng trả bao nhiêu để mua một tài sản vốn. Giá của tài sản vốn sẽ cao hơn khi (a) nguồn tiền cho thuê thấy trước là cao hơn hoặc (b) lãi suất là thấp hơn. Cả hai điều này làm tăng giá trị hiện tại của luồng tiền thuê trong tương lai.

Những người thấy trước được luồng tiền thuê cao hơn sẽ trả giá mua tài sản vốn cao hơn. Ở mức giá thấp hơn, những người có luồng tiền thuê thấy trước nhỏ hơn sẽ thấy rằng mua hàng hoá vốn là có lời. Đường cầu về hàng hoá vốn là dốc xuống. Giá càng thấp thì lượng cầu càng cao. Đường cung dốc lên và đường cầu dốc xuống cùng nhau xác định mức giá cân bằng và số lượng hàng hoá vốn cho nền kinh tế. Điều này xác định luồng cung ứng các dịch vụ vốn mà quỹ vốn đó sẽ cung cấp.

Điều gì sẽ xảy ra nếu một ngành riêng biệt có sự sụt giảm về cầu dẫn xuất đối với các dịch vụ vốn, như trong Hình 12.5? Trong ngắn hạn giá thuê các dịch vụ vốn giảm đến R_1. Hơn nữa, mọi người có thể thấy rằng sẽ mất một thời gian trước khi mức tiền

thuê lại lên đến R_0. Tại mức lãi suất hiện tại giá trị hiện hành của khoản thu từ tiền cho thuê hàng hóa vốn mới trong ngành đó giảm xuống.

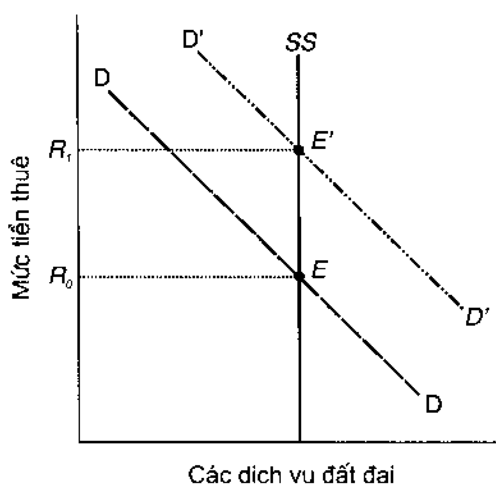
Bây giờ, ngành đó sẽ không sẵn sàng trả mức giá cân bằng trong toàn nền kinh tế cho các tài sản vốn. Ngành này không đầu tư mới nữa và quỹ vốn của nó hao mòn đi. Quỹ vốn của ngành giảm cho đến khi các dịch vụ vốn trở nên khan hiếm và mức giá cho thuê trở lại mức ban đầu của nó. Lúc đó giá trị hiện tại của các khoản tiền cho thuê trong tương lai cân đối với giá của các hàng hoá vốn trong toàn nền kinh tế. Bây giờ, ngành sẽ mua hàng hóa vốn để thay thế các hàng hoá khi chúng bị hao mòn. Quỹ vốn lại được duy trì và ngành đạt được cân bằng dài hạn mới.

Giá cân bằng dài hạn của một tài sản vốn vừa là giá khiến các nhà cung cấp làm ra đủ tài sản mới để bù đắp lại hao mòn và giữ cho quỹ vốn được duy trì, vừa là mức giá mà người mua hàng hoá vốn sẵn sàng trả để mua được số lượng hàng hoá đó. Mức giá đó là giá trị hiện tại của nguồn tiền cho thuê thấy trước từ các dịch vụ vốn được chiết khấu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành.

12.8 Đất đai và tiền thuê đất

Về thực chất đất đai là hàng hoá vốn được cung cấp cố định cho nền kinh tế cả trong dài hạn. Điều này không phải đúng hoàn toàn. Người Hà Lan đã khai hoang thêm vùng đất thấp từ biển và phân bón làm tăng hiệu quả của đất trồng trọt. Tuy nhiên, nên coi đất là yếu tố mà tổng mức cung ứng trong dài hạn là cố định.

Hình 12.6 Thị trường dịch vụ đất đai



Tổng cung đất là cố định đối với nền kinh tế. Đường cung là thẳng đứng. Đường cầu dẫn xuất đối với dịch vụ đất phản ánh sản phẩm giá trị biên của đất đai. Việc xây dựng nó giống như các đường cầu về lao động và vốn xuất phát từ đồ thị MVPL và MVPK. Đường cầu dịch vụ đất DD xác định mức giá thuê đất cân bằng R_0. Nếu đường cầu dẫn xuất đối với dịch vụ đất đai dịch chuyển sang D'D', giá thuê đất cân bằng sẽ tăng lên R_1.

Hình 12.6 cho thấy đường cầu dẫn xuất đối với các dịch vụ đất đai DD. Với mức cung cố định là SS, mức giá thuê cân bằng cho một acre là R_0. Một sự tăng lên của cầu dẫn xuất, chẳng hạn do giá lúa mì tăng, sẽ làm tăng giá tiền thuê lên R_1. Lượng dịch vụ đất đai theo giả định vẫn là cố định.

Hãy xem xét một người nông dân tá điền đi thuê đất đai. Giá lúa mì tăng lên, nhưng tiền thuê cũng tăng. Không những người nông dân không khá giả lên, mà mối liên hệ giữa 2 sự tăng giá đó cũng có thể không được nhận biết. Người nông dân phàn nàn rằng tiền thuê cao làm cho việc kiếm sống khó khăn hơn. Như chúng ta đã bàn về lương cho cầu thủ bóng đá ở Chương 10, đây là cầu dẫn xuất cao kết hợp với mức cung yếu tố sản xuất không co giãn dẫn đến mức trả tiền cao cho các dịch vụ yếu tố sản xuất[3].

Do đất đai là tài sản có mức cung cố định, các nhà kinh tế đã mượn từ "tô", tiền trả cho các dịch vụ đất đai, dùng cho khái niệm "tô kinh tế", mức trả thực tế cao hơn so với thu nhập chuyển nhượng được nêu ở Chương 10. Tô kinh tế là lớn khi cung không co giãn.

[3] Nếu hầu hết nông dân đều thuê đất thì các khoản trợ cấp nông nghiệp, như chính sách nông nghiệp chung của EU, làm tăng giá thuê đất và giá sản phẩm mà nông dân thu được. Chỉ có địa chủ là thực sự hưởng lợi.

Hộp 12-3 Địa chỉ tốt nhất

Do cung đất đai là cố định, giá đất đắt nhất khi nhu cầu là lớn nhất. Bảng dưới đây cho thấy 10 địa điểm có giá mua 1 căn hộ 2 phòng ngủ đắt nhất.

Hạng và thành phố	Vùng	Giá trung bình (triệu £)
1. London	Eaton Square	1,5
2. San Francisco	Pacific Height	1,4
3. Hong kong	Barker Road	1,3
4. New York	Fifth Avenue	1,2
5. Amsterdam	R. Wagnerstraat	1,2
6. Stockholm	Strandvagen	1,1
7. Sydney	Circular Quay	0,9
8. Chicago	Michigan Ave	0,8
9. Zurich	Zurichberg	0,7
10. Singapore	Scotts 28	0,7

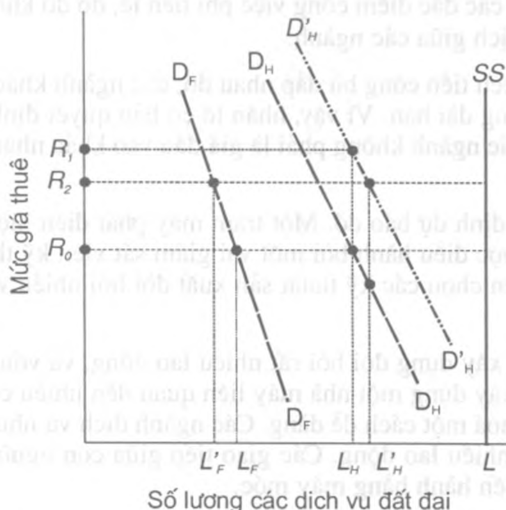
Nguồn: BA Business Life, August 2001.

12.9 Phân bổ cung đất đai cố định cho các mục đích sử dụng cạnh tranh

Đất đai có thể được sử dụng để trồng trọt, lấy cỏ, làm nhà hay công sở và thậm chí để làm đường. Vậy giá đất và tiền thuê đất sẽ phân bổ tổng cung cố định giữa những cách sử dụng khác nhau như thế nào? Giả sử rằng có hai ngành: nhà ở và trồng trọt. Với đường cầu sản lượng mỗi ngành cho trước, chúng ta có thể suy ra được đường cầu về đất đai của ngành đó. Hình 12.7 cho thấy các đường cầu đối với đất đai cho nhà ở D_HD_H và đối với đất đai cho canh tác D_FD_F. SS là tổng cung đất đai cố định.

Nếu giá thuê nhà giữa hai ngành là khác nhau, chủ đất đai sẽ chuyển sang cung ứng dịch vụ đất đai nhiều hơn cho ngành có giá thuê cao. Như vậy, các mức giá thuê của hai ngành trong dài hạn phải bằng nhau. Hơn nữa giá thuê phải làm cân bằng cung cố định về đất đai với tổng lượng cầu. Cân bằng đạt được tại giá thuê R_0, tại đó số lượng cầu của ngành nhà ở là L_H và lượng cầu của ngành trồng trọt là L_F. Gộp lại, hai lượng cầu này cân bằng tổng lượng cung cố định L.

Hình 12.7 Phân bổ đất đai giữa các việc sử dụng cạnh tranh



Đường cung thẳng đứng SS cho thấy tổng cung đất đai là cố định. D_FD_F là đường cầu đất trồng trọt và D_HD_H là đường cầu về đất cho nhà cửa. Trong dài hạn, các chủ đất sẽ chuyển các dịch vụ đất đai giữa các ngành nếu giá thuê trong hai ngành không như nhau. Giá thuê cân bằng R_0 đảm bảo rằng tổng lượng cầu dịch vụ đất $L_F + L_H$ đúng bằng tổng cung. Với trợ cấp của chính phủ cho nhà cửa. D_HD_H vẫn cho thấy đường cầu về đất cho nhà cửa chưa kể trợ cấp và D_HD_H cho thấy tiền cho thuê nhà mà chủ nhà nhận được gồm cả trợ cấp. Trong chốc lát, cung đất cho 2 ngành là cố định (tại L_F và L_H) và khoản trợ cấp chỉ làm tăng tiền thuê của chủ nhà lên R_1. Chính là họ, chứ không phải hộ gia đình đi thuê, có lợi. Vì tiền thuê đất trồng trọt vẫn là R_0 trong ngắn hạn nên có động cơ chuyển đất đai trồng trọt sang làm nhà cửa. Cân bằng mới trong dài hạn đạt được tại giá thuê R_1, mặc dù các hộ gia đình trả ít hơn mức đó bởi chính phủ trợ cấp đất xây nhà. Tổng cầu $L'_F + L'_H$ lại bằng tổng cung đất đai.

Nếu chính phủ trợ cấp cho ngành nhà cửa, cầu về đất để xây nhà sẽ chuyển lên tới $D'_H D'_H$. Phần dịch chuyển thẳng đứng chính là lượng trợ cấp. Các chủ đất chuyển các dịch vụ đất đai từ ngành trồng trọt đến ngành nhà ở, từ đó họ có tiền thuê nhiều hơn. Cân bằng mới đạt được tại R_2, điểm này lại cân bằng tiền thuê thu được trong 2 ngành đồng thời đảm bảo rằng tổng lượng cầu bằng tổng lượng cung. Trợ cấp cho ngành nhà ở làm tăng tiền thuê đất đối với cả hai ngành, và khiến nông dân phải tiết kiệm đất đai cho đến khi sản phẩm giá trị biên của nó một lần nữa bằng tiền thuê một đơn vị dịch vụ đất đai.

Còn giá đất thì sao? Khi giá thuê đất tăng lên R_2, giá trị hiện tại của luồng tiền thuê tăng và giá đất tăng lên tương ứng. Một lần nữa, chúng ta cần phân biệt điều chỉnh ngắn hạn và dài hạn. Trong thời gian ngắn, lượng đất đai cung ứng cho mỗi ngành là cố định. Khi ngành nhà ở được trợ cấp trước tiên, các chủ đất ngay lập tức đòi giá thuê ở mức R_1 đối với ngành nhà ở tại số lượng ban đầu L_H. Giá thuê cao này tạo ra sự khuyến khích các chủ đất chuyển đất đai từ trồng trọt sang xây nhà, đẩy giá thuê đất nông nghiệp tăng nhưng làm giảm giá thuê đất trong ngành nhà ở.

12.10 Các số liệu thực tế

Các kỹ thuật sản xuất của nền kinh tế đang dần trở nên bao hàm nhiều vốn hơn. Phân tích chương này giúp chúng ta hiểu thực tế như thế nào?

Bảng 12.8 Vốn cố định thực tế trên một lao động, năm 2002 (1000£, giá năm 2002)

Điện, nước	1403
Nông, lâm, ngư nghiệp	120
Công nghiệp	96
Bán buôn, bán lẻ, nhà hàng, khách sạn	53
Xây dựng	31

Nguồn: ONS, *Capital Stocks*

Bảng 12.8 cho thấy các dữ liệu về cường độ sử dụng vốn trong các ngành khác nhau ở Anh năm 2003, nó cho thấy lượng vốn cố định (vốn sản xuất trừ đi tồn kho) trên một công nhân sản xuất trong mỗi khu vực. Giả sử rằng tất cả các ngành trong trạng thái cân bằng dài hạn. Các kỹ thuật không thay đổi nhanh chóng. Xếp hạng các ngành theo mức độ bao hàm vốn năm 2003 tương tự như xếp hạng vào một thập kỷ trước.

Trong dài hạn, tiền thuê vốn là cân bằng nhau trong các ngành khác nhau. Nếu không vốn sẽ dịch chuyển giữa các ngành. Tương tự, sự chênh lệch tiền công trong dài hạn trước hết phản ánh các đặc điểm công việc phi tiền tệ, do đó không có động cơ thúc đẩy lao động chuyển dịch giữa các ngành.

Ngoài sự chênh lệch tiền công bù đắp nhau đó, các ngành khác nhau chịu giá thuê nhân tố giống nhau trong dài hạn. Vì vậy, nhân tố cơ bản quyết định các tỷ lệ vốn - lao động khác nhau giữa các ngành không phải là giá đầu vào khác nhau mà là sự khác biệt về công nghệ.

Bảng 12.8 khẳng định dự báo đó. Một trạm máy phát điện hiện đại hoặc một nhà máy xử lý nước thải được điều hành bởi một vài giám sát viên kỹ thuật để mắt vào các màn hình máy tính. Nên chọn các kỹ thuật sản xuất đòi hỏi nhiều vốn trong các ngành khí đốt, điện và nước.

Ngược lại, ngành xây dựng đòi hỏi rất nhiều lao động, và vốn tính theo đầu nhân công là rất thấp. Việc xây dựng một nhà máy liên quan đến nhiều công việc khác nhau mà không thể tự động hoá một cách dễ dàng. Các ngành dịch vụ như: nhà hàng, rạp hát, tiệm cắt tóc cũng cần nhiều lao động. Các giao tiếp giữa con người và các dịch vụ cá nhân không thể được tiến hành bằng máy móc.

Vậy tại sao mức bao hàm vốn lại tăng đều đặn? Thứ nhất, tỷ lệ tiền công - tiền thuê vốn tăng khiến các ngành thay thế lao động bằng vốn. Trong dài hạn, cung lao động ít

co giãn hơn cung vốn, do vậy tiền công thực tế tăng nhiều hơn tiền thuê vốn thực tế. Sự thay đổi này về giá thuê nhân tố tương đối dẫn đến việc tiếp tục thay thế bằng các kỹ thuật sử dụng nhiều vốn.

Thứ hai, dòng phát minh mới đem lại các tiến bộ kỹ thuật trong phương pháp sản xuất. Để áp dụng những tiến bộ này các hãng cần thiết lập các vốn mới là hiện thân của các kỹ thuật mới nhất. Các phát minh tiết kiệm lao động tạo ra động cơ thúc đẩy áp dụng các phương pháp sử dụng nhiều vốn hơn.

12.11 Phân phối thu nhập ở Liên hiệp Anh

Thu nhập từ một yếu tố sản xuất là mức giá thuê nhân với lượng nhân tố đó được sử dụng. Chúng ta tổng kết phần bàn luận về các thị trường nhân tố để xem xét sự phân phối thu nhập ở Anh.

Phân phối thu nhập theo chức năng

Phân phối theo chức năng là việc phân chia thu thập quốc dân giữa các yếu tố sản xuất khác nhau.

Bảng 12.9 cho thấy tổng thu từ các yếu tố sản xuất khác nhau ở Anh năm 2002 và so sánh các tỷ phần của các yếu tố này trong thu nhập quốc dân với các tỷ phần của chúng từ năm 1981 đến 1989. Có những sự thay đổi nhỏ trong các tỷ phần của các nhân tố sản xuất khác nhau. Khi thu nhập quốc dân thực tế tăng lên thì thu nhập thực tế của các đầu vào sản xuất khác nhau nói chung cũng tăng theo.

Bảng 12.9 Phân phối thu nhập theo chức năng ở Anh, 1981 - 2002 (% của thu nhập quốc dân)

Nguồn (yếu tố sản xuất)	1981-89 (trung bình)	2002
Làm thuê	64,3	67
Tự hành nghề	6,4	9
Lợi nhuận và tiền cho thuê tài sản	29,3	24

Nguồn: ONS, UK National Accounts.

Tổng cung lao động cho nền kinh tế tương đối không co giãn. Do vậy, tổng số lao động năm 2002 cao hơn một chút so với năm 1981. Bảng 12.2 cho thấy vốn trên lao động ở Anh tăng lên. Tiến bộ kỹ thuật cũng thúc đẩy tăng năng suất. Vì cả hai lý do trên, đồ thị sản phẩm biên của lao động dịch chuyển ra ngoài. Với đường cung lao động gần như thẳng đứng, việc tăng lên đều đặn của cầu lao động làm tăng mức tiền công thực tế cân bằng. Khi thu nhập quốc dân tăng, thu nhập cho lao động cũng tăng.

Hộp 12-4 Khoảng cách mở rộng giữa người giàu và người nghèo

Hiện nay thế giới có 7,2 triệu người với tài sản có thể đầu tư ít nhất khoảng 1 triệu USD. 7,2 triệu người này hiện nay kiểm soát 1/3 của cải của thế giới. Paul Allen, đồng sáng lập viên của Microsoft, gần đây đã nhận được chiếc du thuyền 413 foot của mình. Mất khoảng 200 triệu USD để mua và 250.000 USD để đổ đầy nhiên liệu, chiếc du thuyền thật ấn tượng nhưng với một người có tài sản trị giá khoảng 21 tỷ USD, Allen có thể vượt qua giới hạn của sự tiêu dùng phung phí.

Kể cả trường hợp kém sung túc hơn tại những nước giàu có hiện nay cũng có mức sống vật chất khiến những người giàu có nhất ở những thế kỷ trước cũng phải ghen tỵ. Quan điểm của chúng ta về nghèo đói thay đổi theo thời gian. Về mặt tuyệt đối, theo mức chuẩn truyền thống thì nhiều người nghèo ngày nay cũng là giàu có đáng kể. Tất nhiên, điều này cho thấy những người nghèo đã thực sự như thế nào. Tuy nhiên, về mặt tương đối, khoảng cách giữa người giàu và người nghèo trong một quốc gia và giữa các quốc gia đang mở rộng.

Các công nghệ mới làm mất đi những công việc không có kỹ năng và toàn cầu hoá khiến cho lao động không có kỹ năng tại các nước giàu phải cạnh tranh với lao động có chi phí thấp từ nước ngoài. Tuy nhiên, không chỉ có khoảng cách giữa tiền công cao và tiền công thấp đang giãn rộng. Người giàu trở nên giàu có nhanh hơn do đầu tư vào thị trường chứng khoán bùng nổ kéo dài suốt thập kỷ 1990. Nếu thị trường chứng khoán thế giới hiện nay sụp đổ, một số tỷ phú này sẽ biến mất.

Nguồn: Financial Times, 13 May 2004.

Bảng 12.9 cho thấy rằng tỷ phần thu nhập từ lợi nhuận và tiền cho thuê giảm không đáng kể trong giai đoạn 1989 - 2002, với việc tăng lên chút ít của lợi tức từ lao động. Lượng vốn sử dụng tăng đều đặn, với tỷ lệ tương tự như sản lượng quốc dân. Do tỷ lệ vốn trên sản lượng hầu như không đổi, lợi tức thực tế của vốn giảm đi đã góp phần làm tăng tỷ phần của lợi nhuận từ vốn trong sản lượng quốc dân.

Nếu lượng vốn tăng đáng kể mà không có sự giảm xuống đáng kể của tỷ suất lợi tức, nền kinh tế không thể nào làm cho đồ thị sản phẩm biên của vốn cho trước giảm xuống, nếu không giá thuê vốn và tỷ suất lợi tức của nó sẽ bị giảm xuống. Đúng hơn, đồ thị sản phẩm biên phải dịch chuyển ra ngoài, sự dịch chuyển này chủ yếu phản ánh tiến bộ kỹ thuật.

Cung của đất đai rất không co giãn. Khi thu nhập quốc dân tăng, đường cầu dẫn xuất đối với đất đai dịch chuyển lên trên, tiền thuê tài sản tăng lên, ít nhất là để tương ứng với thu nhập quốc dân.

Phân phối thu nhập cho cá nhân

Phân phối thu nhập cho cá nhân là việc phân chia thu nhập quốc gia giữa các cá nhân, bất kể các dịch vụ yếu tố sản xuất mà từ đó các cá nhân có được nguồn thu.

Phân phối thu nhập cho cá nhân liên quan đến các vấn đề như bình đẳng và đói nghèo. Bảng 12.10 không bao gồm những người rất nghèo mà thu nhập của họ thấp đến mức cục thuế không ghi lại mức thu của họ là bao nhiêu. Thậm chí chỉ cần giới hạn sự chú ý vào những người đóng thuế thu nhập thì thu nhập trước thuế ở Anh cũng không đồng đều. Dòng dưới cùng của Bảng 12.10 cho thấy 10% nghèo nhất trong số hộ như thế có thu nhập trung bình chỉ là 8000£ năm 2001, nhưng 20% giàu nhất trong số hộ đó có thu nhập trung bình trên 50.000£.

Tại sao một số người thu được quá nhiều như vậy trong khi một số khác thu được quá ít?

Bảng 12.10 Phân phối thu nhập cho cá nhân ở Anh, 2001

Nhóm hộ gia đình	Thu nhập trung bình của hộ (1000£)
90% giàu nhất	33
75%	23
50%	17
25%	11
10% nghèo nhất	8

Nguồn: ONS, Social Trends.

Chương 10 và 11 đã bàn về một số nguyên nhân tại sao người ta có mức tiền công và tiền lương khác nhau. Những công nhân không lành nghề được đào tạo ít và năng suất thấp. Những lao động có trình độ đào tạo và học vấn cao có thu nhập cao hơn nhiều. Một số nghề, như khai thác than, trả tiền chênh lệch đền bù cao để bù đắp lại điều kiện làm việc vất vả. Những công việc dễ chịu nhưng không đòi hỏi khả năng được trả công ít hơn nhiều vì nhiều người muốn làm việc đó. Những siêu sao tài năng là rất khan hiếm nhưng lại rất được ưa chuộng nên thu được tô kinh tế rất cao.

Bảng 12.11 Phân phối của cải ở Anh, 2001

% dân số	% tổng tài sản
Những người giàu nhất 1%	23
5%	43
10%	56
25%	75
50%	95

Nguồn: ONS, *Social Trends.*

Bảng 12.10 không chỉ đề cập đến thu nhập từ việc cung ứng các dịch vụ lao động. Một lý do tại sao phân phối thu nhập cho cá nhân không đều như vậy là do sở hữu của cải đem lại thu nhập từ lợi nhuận và tiền cho thuê, lại không đều hơn. Bảng 12.11 cho biết số liệu cụ thể năm 2001.

1% dân số giàu nhất sở hữu 23% tài sản có thể bán được của Anh và

25% dân số giàu nhất chiếm 75% tài sản có thể bán được. Luồng thu nhập từ lợi nhuận và tiền cho thuê mà các tài sản đó mang lại chiếm phần lớn khi xác định phân phối thu nhập trước thuế cho cá nhân.

TÓM TẮT

- **Vốn vật chất** bao gồm các loại bất động sản cung ứng các dịch vụ cho các hãng sản xuất hay các hộ tiêu dùng. Các loại vốn vật chất là nhà máy và máy móc, các công trình kiến trúc nhà ở, các loại nhà khác, hàng tiêu dùng lâu bền và hàng tồn kho. **Tài sản hữu hình** là vốn vật chất cộng với đất đai.
- **Các giá trị hiện tại** đổi các khoản thu hoặc khoản thanh toán trong tương lai về giá trị hiện hành. Do những người cho vay có thể thu được (và những người đi vay phải trả) tiền lãi theo thời gian, nên 1£ ngày mai có giá trị nhỏ hơn 1£ ngày hôm nay. Nhỏ hơn bao nhiêu là tuỳ thuộc vào lãi suất, lãi suất càng cao thì giá trị hiện tại của bất kỳ khoản thanh toán trong tương lai càng nhỏ.
- Do việc cho vay hoặc đi vay được tích luỹ theo lãi kép, nên với lãi suất năm nhất định, giá trị hiện tại của một số tiền đã cho càng nhỏ hơn nếu số tiền đó được trả hay thu về càng lâu hơn trong tương lai.
- Giá trị hiện tại của một **công trái vĩnh viễn** là khoản trả không đổi hàng năm chia cho lãi suất (được biểu diễn bằng phân số thập phân).
- **Lãi suất danh nghĩa** đo lường tiền trả lãi của một khoản vay. Lãi suất thực tế đã được điều chỉnh theo lạm phát xác định lượng hàng hoá tăng thêm mà người cho vay có thể mua khi cho vay tiền trong một năm và hoãn việc mua hàng hoá lại. Lãi suất thực tế là lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát trong cùng thời gian đó.
- Trong dài hạn, lãi suất thực tế điều chỉnh nhằm cân bằng tiết kiệm và đầu tư, và được xác định bằng lợi tức có được từ đầu tư của hãng và mức độ thiếu kiên nhẫn của các hộ gia đình.
- Cầu của các dịch vụ vốn là cầu dẫn xuất. **Nhu cầu của các hãng đối với các dịch vụ vốn** là đường sản phẩm giá trị biên của vốn. Các mức cao hơn của các yếu tố sản xuất khác và giá sản phẩm cao hơn làm dịch chuyển đường cầu dẫn xuất lên trên. **Cầu đối với các dịch vụ vốn của ngành** ít co giãn hơn tổng theo chiều ngang các đường cầu của từng hãng bởi nó còn tính đến tác động mở rộng của các ngành trong việc đẩy giá sản phẩm xuống.
- Trong ngắn hạn, mức cung ứng các dịch vụ vốn là cố định. Trong dài hạn mức này có thể được điều chỉnh bằng cách tạo ra các hàng hoá vốn mới hoặc để cho quỹ vốn hiện có hao mòn đi.
- **Giá cho thuê** cần có là giá cho phép người cung cấp dịch vụ vốn hoà vốn khi quyết định mua tài sản vốn. Tiền cho thuê cần có sẽ càng cao nếu như lãi suất, tỷ lệ chiết khấu hay giá mua hàng hoá vốn càng cao.
- Tăng giá tiền công của một ngành có hai ảnh hưởng đến đường cầu dẫn xuất đối với dịch vụ vốn. Bằng cách giảm đầu vào lao động, ngành sẽ giảm sản phẩm vật chất biên của vốn. Bằng cách giảm sản lượng, ngành sẽ làm tăng giá sản phẩm. Khi cầu sản lượng rất không co giãn, ảnh hưởng thứ 2 sẽ mạnh hơn. Khi cầu về sản lượng rất co giãn, ảnh hưởng thứ nhất mạnh hơn.
- **Giá tài sản** là giá mà tại đó hàng hoá vốn được bán hoặc mua đứt. Trong cân bằng dài hạn đó vừa là mức giá mà nhà cung ứng hàng hoá vốn sẵn sàng sản xuất vừa là giá mà tại đó người mua sẵn sàng mua. Giá thứ 2 đơn thuần là giá trị

hiện tại của các khoản tiền cho thuê dự tính trong tương lai thu được từ các dịch vụ vốn mà hàng hoá cung cấp trong tương lai.

- **Đất đai** là hàng hoá vốn đặc biệt có mức cung cố định kể cả trong dài hạn. Tuy nhiên, đất đai và vốn có thể chuyển dịch giữa các ngành trong dài hạn cho tới khi tiền thuê đất hoặc tiền thuê vốn bằng nhau ở các ngành khác nhau.
- Công nghệ và sự dễ dàng thay thế lẫn nhau của các yếu tố sản xuất dẫn đến mức độ bao hàm vốn rất khác nhau giữa các ngành. Hầu hết các ngành đang ngày càng bao hàm nhiều vốn hơn theo thời gian, song với mức độ khác nhau. Điều đó phản ánh sự dễ dàng thay thế lao động bằng vốn của các ngành, mức tiền công tăng lên so với tiền thuê vốn, và tiến bộ kỹ thuật ở các ngành khác nhau.
- **Phân phối thu nhập theo chức năng** cho biết thu nhập quốc dân được phân chia giữa các yếu tố sản xuất như thế nào. Tỷ phần của mỗi yếu tố hầu như không đổi theo thời gian. Điều đó không cho thấy sự tăng lượng vốn so với lao động và sự giảm tương ứng của tỷ lệ tiền thuê vốn trên tiền công lao động.
- **Phân phối thu nhập cho cá nhân** cho thấy thu nhập quốc dân được phân chia như thế nào giữa các cá nhân mà không phân biệt giữa các dịch vụ của yếu tố tạo nên thu nhập. Một nguyên nhân chính của bất bình đẳng thu nhập ở Anh là sự phân phối rất không công bằng của cải tạo ra thu nhập.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. (a) Các hàng tiêu dùng lâu bền như máy giặt là một phần của quỹ vốn nhưng không tạo ra bất kỳ thu nhập tài chính nào cho chủ nhân. Tại sao chúng ta tính cả các hàng hoá tiêu dùng lâu bền vào quỹ vốn? (b) Để giặt quần áo bạn có thể mang đến hiệu giặt và trả 2£ mỗi tuần trong lâu dài hoặc mua một máy giặt trị giá 400£. Sẽ tốn 1£ một tuần (gồm cả khấu hao) để sử dụng máy giặt và lãi suất là 10% một năm. Có nên mua máy giặt hay không? Điều này có giúp bạn trả lời phần (a) không?

2. Một ngân hàng trả bạn 1,1£ năm sau nếu bạn cho họ vay 0,9£ năm nay. Lãi suất là bao nhiêu?

3. Một hãng mua một chiếc máy giá 10.000£, kiếm được tiền cho thuê là 3.600£ một năm trong vòng 2 năm, sau đó bán đi được 9.000£. Hãy sử dụng số liệu trong Bảng 12.4 để xác định xem có nên mua máy khi lãi suất là 10% một năm.

4. Lãi suất giảm từ 10% xuống 5%. Hãy trình bày chi tiết xem điều đó ảnh hưởng như thế nào đến giá thuê dịch vụ vốn và mức quỹ vốn của một ngành trong ngắn và dài hạn.

5. Giả sử rằng một mảnh đất nhỏ chỉ phù hợp để làm nông nghiệp. Liệu ngành nông nghiệp có chịu thiệt về tài chính nếu giá đất tăng lên? Câu trả lời của bạn có bị ảnh hưởng không khi đất đó còn có thể sử dụng cho nhà ở.

6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những câu sau là sai? (a) Lạm phát làm tăng lãi suất danh nghĩa. Điều này làm giảm giá trị hiện tại của thu nhập trong tương lai. (b) Nếu nền kinh tế tiếp tục bao hàm nhiều vốn hơn, cuối cùng sẽ không có việc làm cho công nhân nữa. (c) Vì cung đất đai của nền kinh tế là cố định, nên nó sẽ được cung ứng thậm chí tại mức giá cho thuê bằng 0, do vậy giá cho thuê này sẽ là tiền cho thuê cân bằng trong dài hạn.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 683.



Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phụ lục Phép đại số đơn giản cho giá trị hiện tại và chiết khấu

Giả sử chúng ta vay K £ ngày hôm nay tại mức lãi suất hàng năm i. Sau 1 năm tiền của chúng ta tăng lên K(1 + i) £. Với K = 100 và i = 0,1, chúng ta có 110£ sau 1 năm. Nếu chúng ta cho vay tiếp khoản tiền này 1 năm nữa với lãi suất tương tự, chúng ta sẽ thu về {K(1 + i)}(1 + i) £ vào cuối năm thứ 2. Chẳng hạn, 100£ của chúng ta tăng lên thành 121£ sau 2 năm. Nếu chúng ta lại cho vay tiếp số tiền này cho một năm tiếp, chúng ta sẽ thu về $K(1 + i)^3$ £ vào cuối năm thứ 3. Như vậy sau N năm, chúng ta sẽ có $K(1 + i)^N$ £.

Ngược lại, giá trị hiện tại của X £ nhận được sau N năm là $X/[(1 + i)^N]$ £ và chúng ta gọi $\{1/[(1 + i)^N]\}$ là hệ số chiết khấu. Do lãi suất i là số dương, hệ số chiết khấu phải là một phân số dương. Lãi suất cao hơn thể hiện hệ số chiết khấu thấp hơn. Bảng dưới cho thấy giá trị hiện tại của 1£ sau N năm tính từ thời điểm hiện nay khi lãi suất là 10% một năm (i = 0,1).

Giá trị hiện tại (PV) của 1 £ sau N năm tính từ thời điểm hiện tại, lãi suất hàng năm 10%

N	1	5	10	20	30	40
PV	0,91£	0,62£	0,39£	0,15£	0,06£	0,02£

Để tính giá trị hiện tại của toàn bộ một chuỗi tiền trả trong tương lai, chúng ta nhân giá trị danh nghĩa của mỗi khoản trả với hệ số chiết khấu tương ứng. Như vậy, giá trị hiện tại của 100£ sau 10 năm và của 200£ sau 40 năm là (100£ x 0,39) + (200£ x 0,02) = 43£. Các khoản trả chưa nhận được hay có được trong nhiều năm có giá trị hiện tại rất nhỏ.

Khi tài sản là một công trái vĩnh viễn, mãi mãi đem lại K £ một năm, công thức của chúng ta hàm ý rằng giá trị hiện tại của chuỗi tiền này là K £/i, như chúng ta đã chỉ ra trong Mục 12.2.

Chương 13

Rủi ro và thông tin

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Sự không muốn rủi ro và thoả dụng biên giảm dần.
2. Góp chung rủi ro và chia sẻ rủi ro.
3. Thông tin nội bộ dẫn đến rủi ro đạo đức và sự lựa chọn ngược như thế nào?
4. Lợi tức từ tài sản phản ánh thu nhập bằng tiền mặt và lãi (lỗ) vốn của chúng như thế nào?
5. Tương quan giữa các lợi tức tài sản ảnh hưởng đến chia sẻ rủi ro như thế nào?
6. Hiệu quả của thị trường tài sản.
7. Các thị trường giao ngay và thị trường kỳ hạn.
8. Tự bảo hiểm chuyển gánh nặng rủi ro như thế nào?

Mọi hành động của chúng ta ngày hôm nay đều để lại một kết quả trong tương lai mà không biết chắc chắn được. Điều đó đầy rủi ro. Khi bắt đầu nghiên cứu kinh tế học, bạn chỉ có một ý tưởng sơ lược về những gì có liên quan và thậm chí còn biết ít hơn về việc làm thế nào để sử dụng các kỹ năng chúng ta học được. Chương này sẽ xem xét rủi ro tác động như thế nào đến hành động của chúng ta và các thể chế kinh tế đã phát triển như thế nào để giúp chúng ta đương đầu với môi trường rủi ro mà chúng ta đang sống.

Một số hành động làm giảm rủi ro, nhưng một số hoạt động khác lại làm tăng nó; chúng ta chi hàng tỷ bảng vào bảo hiểm, nhưng cũng chi vào xổ số và đánh cá ngựa. Nhìn chung con người không thích rủi ro và do vậy, họ sẵn sàng trả tiền để giảm rủi ro của họ. Điều này giải thích sự tồn tại của nhiều thể chế kinh tế mà với một cái giá, tạo điều kiện cho những người ghét rủi ro nhất chuyển rủi ro của mình sang những người sẵn sàng chịu rủi ro hơn hoặc có khả năng chịu rủi ro hơn. Vào cuối chương này, chúng ta sẽ giải thích sức lôi cuốn của xổ số.

13.1 Thái độ của cá nhân đối với rủi ro

Một **ván bạc công bằng** tính trung bình sẽ không đem lại khoản lợi nhuận bằng tiền nào cả.

Một hoạt động nhiều rủi ro có hai đặc điểm sau: hậu quả có thể xảy ra và mức độ biến động của những hậu quả có thể có. Giả sử bạn được đề nghị có 50% cơ hội có 100£ và 50% cơ hội mất 100£. Tính bình quân thì bạn không kiếm được đồng nào khi chơi canh bạc như vậy.

Ngược lại, một cơ hội 30% kiếm được 100£ và 70% mất 100£ là một canh bạc không công bằng. Tính trung bình bạn sẽ bị mất tiền. Với những xác suất được và mất ngược lại, tính chung thì chơi canh bạc là có lời, tỷ lệ như vậy là có lợi.

So sánh một canh bạc có 50% khả năng được hoặc mất 100£ và một canh bạc với xác suất tương tự được hoặc mất 500£, cả hai đều là các canh bạc công bằng, nhưng canh bạc thứ hai có thể rủi ro hơn, phạm vi của hậu quả có thể có lớn hơn.

Một người **trung lập với rủi ro** chỉ quan tâm đến việc liệu cơ may có mang lại một khoản lợi nhuận nào không khi tính trung bình. **Một người không thích rủi ro** sẽ từ chối canh bạc công bằng.

Người thích rủi ro sẽ cá cược kể cả khi cơ may là không thuận lợi.

Bây giờ chúng ta chuyển sang thị hiếu cá nhân. Các nhà kinh tế học phân loại người đời thành người không thích rủi ro, trung lập với rủi ro và thích rủi ro. Vấn đề cơ bản là liệu một người có chấp nhận một canh bạc công bằng hay không. Một người trung lập với rủi ro bỏ qua mức độ phân tán của các kết quả có thể xảy ra, sẽ cá cược khi và chỉ khi cơ hội có được lợi nhuận bằng tiền là thuận lợi.

Một người không thích rủi ro có thể cá cược nếu các cơ hội là rất thuận lợi. Lợi nhuận có thể có bằng tiền mặt vượt lên trên sự không thích rủi ro vốn có. Cá nhân càng không thích rủi ro, cơ may càng phải thuận lợi hơn trước khi người đó cá cược. Cá nhân càng thích rủi ro thì trước khi người đó không cá cược cơ may càng phải bất lợi hơn.

Bảo hiểm trái ngược với đánh bạc. Giả sử bạn có một ngôi nhà trị giá 50.000£. Khả năng nó bị cháy rụi ngẫu nhiên là 10%. Bạn có một khả năng 90% tiếp tục có 100.000£ nhưng cũng có 10% mất sạch. Thế giới đầy rủi ro của chúng ta buộc bạn phải chấp nhận sự cá cược này. Kết quả trung bình là bạn sẽ có 90.000£, đó là 90% của 100.000£ cộng với 10% mất sạch.

Một công ty bảo hiểm đề nghị bảo hiểm cho toàn bộ giá trị ngôi nhà với phí bảo hiểm là 15.000£. Dù ngôi nhà của bạn có cháy hay không thì bạn cũng trả khoản lệ phí là 15.000£ cho công ty bảo hiểm. Họ trả cho bạn 100.000£ nếu nó bị cháy, dù tình huống nào xảy ra thì bạn cũng có 85.000£.

Bạn có bảo hiểm hay không? Công ty bảo hiểm đang chào mời những cơ may bất lợi, đó là cách mà họ kiếm tiền. Nếu không bảo hiểm, tính trung bình bạn sẽ có tài sản trị giá 90.000£, nếu bảo hiểm bạn chỉ có 85.000£. Một người trung lập với rủi ro sẽ không bảo hiểm theo những điều khoản này. Tính toán về mặt toán học bằng tiền cho thấy rằng tính trung bình thì nên chịu rủi ro hoả hoạn. Những người thích rủi ro cũng từ chối bảo hiểm. Không chỉ là các công ty bảo hiểm đưa ra các cơ may xấu, mà còn có thêm sự thích thú khi chịu đựng rủi ro. Tuy nhiên, một người rất sợ rủi ro sẽ chấp nhận đề nghị đó, và vui lòng mất đi trung bình 5.000£ để tránh khả năng tai hoạ xảy ra. Bảng 13.1 tóm lược bàn luận này về thái độ đối với rủi ro.

Bảng 13.1 Hành vi đối với rủi ro

Thị hiếu	Đánh cuộc	Bảo hiểm với mức phí không công bằng
Người không thích rủi ro	Cần cơ may thuận lợi	Có thể mua
Người trung lập với rủi ro	Chấp nhận khi có cơ may bất lợi	Sẽ không mua
Người thích rủi ro	Chấp nhận kể cả với cơ may ngược lại	Sẽ không mua

Lợi ích biên giảm dần

Các quyết định đánh bạc hay bảo hiểm phụ thuộc vào hai cách cân nhắc. Thứ nhất, có sự thích thú đối với hoạt động đó. Sự thích thú kích động đối với cuộc đua ngựa vượt rào ở Anh là một niềm vui thích, giống như xem một bộ phim hay. Có một tấm vé xổ số

cũng là một điều kích thích. Một phần nào đó, nó là sự giải trí thuần tuý. Đánh bạc cho vui là một hình thức tiêu dùng hợp pháp. Chúng ta sẵn sàng trả cho cách giải trí khiêm tốn này. Những cơ may không cân bằng là giá ngầm của trò vui của chúng ta.

Những hoạt động tiêu khiển như vậy chỉ là một phần nhỏ bé của những rủi ro mà chúng ta phải đối mặt trong cuộc sống hằng ngày. Cách tiếp cận này không giúp ích gì trong những suy nghĩ về rủi ro của việc nhà chúng ta bị cháy, hay sự rủi ro mà một hãng phải chấp nhận khi xây dựng một nhà máy mới, những việc này không theo đuổi mục tiêu giải trí. Số tiền đang thật sự bị đe doạ.

Giả sử bạn đang chết đói và bị phá sản. Có được 1000£ sẽ giúp đem lại nhiều lợi nhuận hoặc hạnh phúc bằng cách cho bạn một số thức ăn cơ bản. Nếu bạn có được 1000£ khác vẫn có những thứ bạn thật sự cần mà bạn sẽ tiêu, chẳng hạn như là quần áo và chỗ ở. Để giải quyết nhu cầu trước mắt thì 1000£ tiếp theo vẫn có tác dụng nhưng giá trị tăng thêm ít hơn so với khi bạn tuyệt vọng.

Những thị hiếu của con người thể hiện **lợi ích biên giảm dần**. Những khoản tăng liên tục bằng nhau trong số lượng tiêu dùng bổ sung thêm ngày càng ít hơn vào tổng lợi ích.

Như vậy, lợi ích biên của 1000£ ban đầu là rất cao, bạn thật sự cần nó. Lợi ích biên của 1000£ tiếp theo không hoàn toàn cao đến mức như vậy. Bạn càng có thêm tiền, lợi ích biên của tiêu dùng phụ thêm có xu hướng giảm dần.

Tất nhiên, có những ngoại lệ của quy luật chung này. Một số người thực sự muốn một chiếc du thuyền, và lợi ích của họ tăng vọt khi cuối cùng họ cũng có thể mua một chiếc. Nhưng hầu hết chúng ta trước hết tiêu dùng tiền của mình vào những thứ chúng ta cần nhất. Sự thoả mãn tăng thêm, nhưng ngày càng ít đi khi khả năng chi tiêu của chúng ta tăng liên tục.

Bạn có 11.000£ và được tạo ra một cơ hội bằng nhau được và mất 10.000£. Tính bằng tiền thì đây là một sự đánh cược công bằng vì lợi nhuận trung bình bằng 0. Nhưng xét về mặt lợi ích thì đây không phải là một sự đánh cược công bằng. Lợi ích biên giảm dần ngụ ý rằng lợi ích tăng thêm mà bạn được hưởng nếu bạn thắng cược, khi tổng số của cải của bạn tăng từ 11.000£ lên 21.000£, là nhỏ hơn rất nhiều so với lợi ích mà bạn phải hy sinh nếu thua cược, khi của cải của bạn giảm từ 11.000£ xuống còn 1000£. Nếu bạn thắng và được thêm 10.000£ bạn có thêm một ít đồ xa xỉ, nhưng nếu bạn thua, bạn buộc phải cắt giảm hầu hết mọi thứ và chỉ duy trì cuộc sống với 1000£.

Một người không thích rủi ro sẽ từ chối một sự đánh cược công bằng tính bằng tiền. Giả thiết lợi ích biên giảm dần có hàm ý là trừ đánh bạc đôi lúc chỉ hoàn toàn là tiêu khiển, nhìn chung con người đều không thích rủi ro. Họ sẽ từ chối canh bạc công bằng về tiền, bởi vì chúng là những canh bạc không công bằng về lợi ích. Như chúng ta sẽ thấy chuyện này phù hợp với nhiều hoàn cảnh thực tế.

Hai ẩn ý của sự phân tích lặp lại trong cả chương này. Thứ nhất, các cá nhân không thích rủi ro sẽ dùng mọi nguồn lực để tìm ra những cách làm giảm rủi ro. Như ngành bảo hiểm đang bùng nổ khẳng định, người ta sẽ trả tiền để thoát khỏi một số rủi ro mà nếu không, môi trường sẽ buộc họ phải chịu. Thứ hai, các cá nhân chấp nhận hoặc hứng chịu rủi ro cần phải được thưởng vì đã làm như vậy. Nhiều hoạt động kinh tế bao gồm những người sợ rủi ro hơn chi tiền cho những người ít sợ rủi ro để họ chấp nhận rủi ro.

13.2 Bảo hiểm và rủi ro

Một nông dân và một nữ diễn viên có các khoản thu nhập nhiều rủi ro. Mỗi người nhận được 10 trong tháng tốt và 0 trong tháng xấu. Nhưng những rủi ro này độc lập với nhau. Việc người nông dân có một tháng thuận lợi không liên quan gì đến chuyện nữ diễn viên

có được một tháng thuận lợi hay không. Độc lập từng cá nhân thì họ có rủi ro rất cao, nhưng kết hợp với nhau thì họ ít rủi ro hơn.

Hộp 13-1 Trò chơi xổ số là gì

Trò chơi xổ số quốc gia ở Anh bắt đầu từ năm 1997, dựa trên việc rút 6 quả bóng mà không được thay thế từ kho 49 quả bóng. Các cơ may trùng khớp với cả 6 quả bóng là khoảng 1 trên 14 triệu. Chỉ 45% doanh thu bán ra được dùng làm phần thưởng, cơ may ít hơn là người đánh cược không nhìn thấy gì trong cuộc đua ngựa. Bạn vẫn có cơ may tốt hơn trong một sòng bạc chơi đánh bài rulet: với một "0" và một "00" trên một bánh xe quay rulet cộng với 36 con số khác, sòng bạc chỉ kiếm tiền đều đặn với 2 trong số 38 kết quả có thể có. Tại sao xổ số lại phổ biến đến vậy?

Mọi người muốn đưa ra những lý do tốt. Do một phần lợi nhuận từ xổ số để làm từ thiện, mọi người mua vé số thay vì gửi tiền đến Oxfam hay Comic Relief. Những doanh thu khác của các hoạt động từ thiện này giảm khi xổ số ra đời. Và doanh thu từ những văn phòng của người đánh cá ngựa như Labrokes cũng vậy. Cảm giác thích thú kích động của chơi xổ số thay thế cho cảm giác cũng như thế của 3.30 tại Newmarket.

Nhưng đây không phải là toàn bộ câu chuyện. Những người mua vé số không phải là mẫu thử dân số ngẫu nhiên. 20% người nghèo nhất trong tổng số dân chiếm hơn 1/3 số tiền chi vào xổ số quốc gia. Xổ số là một hàng hoá thứ cấp. Điều này đặt ra các vấn đề cho các chính sách của chính phủ. Nếu mọi người có lợi ích biên giảm dần, chơi cờ bạc tràn lan (kể cả với những cơ may công bằng) là một sự đầu tư tồi đối với người nghèo cũng như đối với người giàu. Một vấn đề là những người ít có sự tiếp cận với giáo dục có thể ít có khả năng tính toán các cơ hội đúng đắn để thắng cuộc.

Bảng 13.2 Góp chung rủi ro của thu nhập: Chia sẻ thu nhập chung

	Nông dân	
	Tháng tốt	Tháng xấu
	10	0
Nữ diễn viên		
Tháng tốt 10	10	5
Tháng xấu 0	5	0

Trong Bảng 13.2, hai người này góp chung những thu nhập và rủi ro của họ. Mỗi người sẽ có một nửa trong tổng thu nhập chung. Nếu cả hai có một tháng thuận lợi (dòng trên cùng bên trái) hoặc cả hai có một tháng tồi tệ (dòng dưới cùng bên phải), thoả thuận góp chung không tạo ra sự khác biệt gì. Mỗi người nhận được chính phần của mình. Nhưng trong hai trường hợp còn lại, thành công của người này bù đắp lại thất bại của người kia. Khi họ kết hợp cùng nhau họ có thu nhập ổn định hơn so với khi họ làm ăn riêng biệt. Nếu người nông dân và nữ diễn viên đều sợ rủi ro, họ có thể có lợi khi họ góp chung những khoản thu nhập nhiều rủi ro của họ. Nếu những thoả thuận kiểu như thế (về lệ phí thuê luật sư, vấn đề gian luận thuế má) thực hiện không khó khăn lắm, thì ta sẽ thấy chúng ngày càng nhiều hơn nữa.

Góp chung các rủi ro tách biệt là vấn đề chủ chốt trong ngành kinh tế bảo hiểm. Giả sử xem Bảng thống kê tử vong cho thấy rằng, tính trung bình 1% số người ở tuổi 55 sẽ chết trong năm sau đó. Nguyên nhân là bệnh tim, ung thư, tai nạn giao thông và những nguyên nhân khác theo các tỷ lệ dễ dự báo.

Bây giờ chúng ta hãy chọn một cách ngẫu nhiên 100 người 55 tuổi mà không biết gì về sức khoẻ của họ. Trên cả nước, 1% những người như thế sẽ chết trong năm sau đó. Trong tổng thể mẫu 100 người này thì tỉ lệ là 0, 1, 2 hoặc nhiều hơn. Mẫu càng lớn thì khoảng 1% số người chết trong năm sau sẽ càng có thể xảy ra. Với 1 triệu người 55 tuổi, chúng ta có thể biết tương đối chắc chắn rằng khoảng 10.000 người sẽ chết, mặc dù tất nhiên là chúng ta không thể nói số đó là ai. Khi tập hợp được số người càng nhiều, chúng ta sẽ giảm được sự rủi ro hoặc mức tản mạn của kết quả tổng hợp(1).

Các công ty bảo hiểm nhân thọ nhận các khoản mua bảo hiểm và hứa sẽ trả một khoản tiền lớn cho gia đình nếu người được bảo hiểm bị chết. Công ty này có thể sẽ hứa

(1) Đây là "Quy luật của số lớn". Có thể xem phần chứng minh trong hầu hết các sách giáo khoa thống kê.

hẹn như vậy một cách chắc chắn bởi vì nó góp chung những rủi ro của số lượng khách hàng rất lớn. Vì công ty này không thể nào đảm bảo rằng chính xác 1% trong số đông những người 55 tuổi sẽ chết trong một năm nào đó, nên có một mức rủi ro còn dư nhỏ bé mà công ty phải gánh chịu và nó sẽ đòi hỏi một số tiền nhỏ về chuyện này khi tính toán mức tiền bảo hiểm của nó. Tuy nhiên, khả năng góp chung rủi ro của công ty có nghĩa là nó chỉ tính một khoản bảo hiểm nhỏ. Nếu các công ty bảo hiểm nhân thọ tính lệ phí cao hơn, các công ty mới sẽ gia nhập ngành khi họ biết rằng lợi nhuận kiếm được nhiều hơn khoản bồi thường cho việc gánh chịu rủi ro còn dư nhỏ bé đó.

Góp chung rủi ro là gộp lại các rủi ro tách biệt để làm cho tổng này chắc chắn hơn.

Góp chung rủi ro sẽ không phát huy tác dụng khi tất cả các cá nhân đều có rủi ro như nhau. Giả sử chỉ riêng ở châu Âu trong vòng 10 năm tới, rủi ro về chiến tranh hạt nhân là 10%. Nếu điều đó xảy ra, tất cả mọi người ở châu Âu sẽ chết hết, để lại một số tiền cho người thân gần nhất còn sống sót ở nơi khác trên thế giới. 10 triệu người ở Tây Âu sẵn lòng mua bảo hiểm từ một công ty của Mỹ.

Dù số người bảo hiểm là bao nhiêu thì cũng không thể góp chung rủi ro. Vì mọi người ở châu Âu đều chết hết nếu ai đó chết, công ty bảo hiểm hoặc trả tiền cho họ hàng của tất cả mọi người, hoặc không trả gì cả. Xét về tổng thể vẫn còn một cơ hội 10% phải trả bảo hiểm, giống như một cá nhân ở châu Âu đứng trước cơ hội 10% thảm họa. Khi cùng một chuyện gì đó xảy ra với mọi người thì tất cả họ sẽ hành động như một cá nhân. Việc góp chung không làm giảm bớt sự rủi ro.

Nhiều công ty bảo hiểm không chịu bảo hiểm cho điều mà họ gọi là "những hành động của thượng đế": lũ lụt, động đất, dịch bệnh. Những thảm hoạ như vậy không tự nhiên hơn hay bất bình thường hơn một cơn đau tim. Nhưng nếu chúng xảy ra, thì nó sẽ ảnh hưởng đến số đông khách hàng của công ty bảo hiểm. Góp chung rủi ro không thể giảm bớt rủi ro của họ. Các công ty này không thể ấn định mức phí bảo hiểm thấp áp dụng cho bệnh tim, khi mà các rủi ro là tách biệt và tổng các kết quả là khá chắc chắn.

Chia sẻ rủi ro phát huy tác dụng bằng cách giảm tiền đóng góp.

Có một cách khác làm giảm chi phí do việc gánh chịu rủi ro. Biện pháp này còn được gọi là chia sẻ rủi ro, và ví dụ nổi tiếng nhất là thị trường bảo hiểm Lloyd's ở London. Chia sẻ rủi ro là cần thiết khi việc giảm bớt rủi ro bằng góp chung tỏ ra không thể thực hiện được. Lloyd's đề nghị được đứng ra bảo hiểm cho động đất ở Califonia và bảo hiểm cho chân của một minh tinh màn bạc.

Để hiểu được vấn đề chia sẻ rủi ro, chúng ta phải quay lại quy luật lợi ích biên giảm dần. Chúng ta đã lập luận rằng, lợi ích khi có thêm 10.000£ ít hơn lợi ích phải hy sinh khi mất đi 10.000£. Tuy nhiên, sự khác biệt này trong lợi ích biên đối với các khoản tiền thu được và mất đi tương đương là nhỏ khi số tiền đóng góp là nhỏ. Lợi ích biên từ 1£ có thêm chỉ ít hơn một chút so với lợi ích bị mất đi khi hy sinh 1£. Đối với số tiền đóng góp rất nhỏ thì người ta hầu như bàng quan với rủi ro. Để được hay mất 0,1£ thì bạn sẽ tung đồng xu; nhưng nếu khoản tiền là 10.000£ thì bạn sẽ không làm như vậy. Tiền đóng góp càng nhiều, lợi ích biên giảm dần càng tác động mạnh mẽ hơn.

Bạn đến Hiệp hội Lloyd's để bảo hiểm việc phóng tàu vũ trụ con thoi của Mỹ với giá 20 tỉ £, một rủi ro lớn. Chỉ có thể góp chung từng phần của rủi ro này vào một danh mục lớn hơn của các loại rủi ro. Nó quá lớn đối với bất kỳ ai dám nhận bảo hiểm với một khoản lệ phí phải chăng.

Thị trường Lloyd's ở London có hàng trăm "Xanh-đi-ca", mỗi xanh-đi-ca là một nhóm độ khoảng 20 cá nhân. Mỗi người đã góp chung 100.000£. Từng "Xanh-đi-ca" sẽ nhận bảo hiểm khoảng 1% của hợp đồng 20 tỷ £ và sau đó bán lại rủi ro cho những người khác trong ngành bảo hiểm. Khi bản hợp đồng này đã được chia nhỏ và chia nhỏ lần

nữa, từng "Xanh-đi-ca" hoặc công ty bảo hiểm chỉ giữ lại một phần nhỏ trong tổng số. Và rủi ro của mỗi Xanh-đi-ca lại được tiếp tục chia nhỏ cho 20 thành viên của nó. Rủi ro này được chia nhỏ cho đến khi tiền đóng góp của mỗi cá nhân nhỏ đến mức chỉ có một khoản chênh lệch nhỏ giữa lợi ích biên từ khoản thu được và lợi ích biên mất đi nếu tai hoạ xảy ra. Bây giờ chỉ cần có một khoản tiền nhỏ để bảo hiểm rủi ro đó. Khoản bảo hiểm này có thể được bán cho một khách hàng với mức tiền thấp để thu hút giới kinh doanh.

Bằng cách góp chung và chia sẻ rủi ro, việc bảo hiểm cho phép các cá nhân xử lý nhiều rủi ro với mức lệ phí có thể kham nổi. Nhưng có hai nhân tố làm cản trở hoạt động của thị trường bảo hiểm, làm giảm bớt mức độ mà các cá nhân có thể sử dụng bảo hiểm để mua cách thoát khỏi tình huống rủi ro.

Rủi ro đạo đức

Các hãng bảo hiểm tính toán các cơ hội có tính chất thống kê về các sự kiện riêng biệt xảy ra. Họ tính xem mỗi năm có bao nhiêu chiếc xe bị đánh cắp. Vì những trường hợp đã mất xe khác nhau phần lớn là những rủi ro tách biệt, chúng ta hy vọng các hãng bảo hiểm có khả năng góp chung rủi ro của số đông khách hàng và chỉ tính một mức lệ phí thấp cho bảo hiểm mất trộm xe.

Rủi ro đạo đức là việc sử dụng thông tin nội bộ để lợi dụng một bên khác trong hợp đồng.

Bạn đang ngồi trong một hiệu ăn và chợt nhớ bạn chưa khoá xe ôtô, bạn có bỏ bữa ăn ngon lành và chạy ra để khoá xe lại hay không? Bạn sẽ không làm chuyện đó nếu bạn biết ôtô của bạn đã hoàn toàn được bảo hiểm chống trộm cắp. Nếu hành động bảo hiểm làm thay đổi khả năng xuất hiện những hậu quả không mong muốn, chúng ta gọi đó là vấn đề rủi ro đạo đức.

Trung bình thống kê đối với toàn bộ dân chúng, mà nhiều người trong số đó không được bảo hiểm và sẽ phải cẩn thận hơn, không còn là sự chỉ dẫn đáng tin cậy về những rủi ro mà công ty bảo hiểm đương đầu và mức lệ phí mà nó sẽ tính. Vấn đề rủi ro đạo đức làm cho việc được bảo hiểm trở lên khó khăn hơn và tốn kém hơn khi thực sự muốn bảo hiểm.

Các công ty sẽ bảo hiểm chiếc ôtô hoặc ngôi nhà của bạn theo một tỷ lệ phần trăm nhất định của chi phí thay thế tài sản đó. Họ sẽ chịu phần rủi ro lớn hơn, nhưng bạn vẫn sẽ thiệt thòi nếu tai hoạ xảy ra. Công ty này khuyến khích bạn nên lo toan làm giảm các khả năng xảy ra những chuyện xấu. Bằng cách hạn chế rủi ro đạo đức, họ phải trả tiền bảo hiểm ít khi hơn và họ có thể tính với bạn lệ phí thấp hơn.

Sự lựa chọn ngược

Sự lựa chọn ngược xảy ra khi các cá nhân sử dụng thông tin nội bộ của họ để chấp nhận hoặc từ chối một hợp đồng. Những người chấp nhận không phải là mẫu trung bình trên dân số.

Một số người thích hút thuốc lá nhưng những người khác thì không. Những người hút thuốc có nhiều khả năng chết nhiều hơn. Các cá nhân biết trong số họ ai là người hút thuốc, nhưng công ty bảo hiểm không nhận thấy được sự khác biệt đó và nhất định tính một mức lệ phí bảo hiểm tính mạng như nhau.

Giả sử khoản lệ phí này dựa trên tỷ lệ tử vong của cả nước. Những người không hút thuốc biết rằng họ có tuổi thọ cao hơn mức trung bình và nhận thấy rằng mức lệ phí như vậy là quá cao. Những người hút thuốc biết tuổi thọ của họ thấp hơn mức trung bình của cả nước và nhận thấy rằng khoản lệ phí này là một món hời. Mặc dù công ty bảo hiểm không thể nói ra sự khác biệt giữa hai nhóm, nhưng biết rằng mức lệ phí dựa trên mức trung bình quốc gia chỉ thu hút được những người có rủi ro cao.

Một giải pháp giả thiết rằng tất cả khách hàng đều là những người hút thuốc và phải tính lệ phí bảo hiểm cao tương ứng cho tất cả khách hàng. Những người không hút

thuốc không thể có được bảo hiểm ở mức mà họ cho rằng là hợp lý. Họ có thể tự nguyện đi kiểm tra sức khoẻ để chứng minh họ là những khách hàng có độ rủi ro thấp và phải được tính phí bảo hiểm thấp hơn. Đối với nhiều hợp đồng bảo hiểm, kiểm tra sức khoẻ là điều bắt buộc.

Để kiểm tra xem bạn có hiểu được sự khác biệt giữa rủi ro đạo đức và sự lựa chọn ngược không, hãy nói những trường hợp nào là rủi ro đạo đức và trường hợp nào là sự lựa chọn ngược trong các ví dụ sau đây. (1) Một người có một căn bệnh hiểm nghèo ký một hợp đồng bảo hiểm tính mạng; (2) Yên tâm với thực tế là anh ta đã có bảo hiểm tính mạng để bảo vệ cho người thân anh ta, một người bỗng nhiên cảm thấy thất vọng và quyết định tự sát. (Trường hợp thứ nhất là sự lựa chọn ngược, thứ hai là rủi ro đạo đức).

13.3 Sự không chắc chắn và lợi tức tài sản

Có nhiều cách để chuyển của cải từ hiện tại sang tương lai. Người ta có thể giữ tiền, các kỳ phiếu và trái phiếu của chính phủ, cổ phiếu công ty, nhà cửa, vàng... Bây giờ chúng ta so sánh mức lợi tức có thể kiếm được từ các cổ phiếu và trái phiếu kho bạc, là hai cách đặc biệt để giữ của cải.

Trái phiếu kho bạc thường được phát hành có kỳ hạn 3 tháng. Kho bạc bán một trái phiếu với giá chẳng hạn 99£ và đồng thời hứa sẽ mua lại với giá 100£ sau 3 tháng. Người ta mua trái phiếu và bán lại cho chính phủ, chỉ kiếm được lãi 1% từ số tiền của họ trong 3 tháng. Bằng cách quay vòng lại để mua thêm 3 trái phiếu nữa trong năm đó, họ sẽ kiếm được một tỷ lệ lãi 4% trong năm đó. Mỗi lần một cá nhân mua trái phiếu, lãi suất danh nghĩa tiềm ẩn trong kỳ hạn 3 tháng được biết một cách chắc chắn, vì chính phủ đã đảm bảo mức giá mua lại trái phiếu đó.

Lãi cổ phần là các khoản trả lợi nhuận thường xuyên cho các cổ đông. Lãi (hoặc lỗ) vốn là việc tăng (hoặc giảm) giá cổ phiếu trong thời gian nó được cất giữ.

Lợi tức thực tế là lợi tức danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát trong thời kỳ trái phiếu đó được cất giữ. Mọi người biết khá rõ về khả năng của lạm phát như thế nào trong 3 tháng tới. Lợi tức thực tế từ trái phiếu kho bạc cũng không nhiều rủi ro lắm.

Các cổ phiếu công ty đem lại lợi tức bằng hai cách khác nhau. Nếu cổ phiếu được mua với giá thấp và sau đó bán với giá cao hơn, thì đó chính là một phần của khoản lợi tức kiếm được trong khi cất giữ cổ phiếu. Tỷ suất lợi tức là lợi tức được tính bằng tỷ lệ phần trăm của số tiền đầu tư ban đầu. Như vậy:

$$\text{Tỷ suất lợi tức} = \frac{\text{Lãi cổ phần + lãi vốn}}{\text{Giá mua ban đầu}}$$

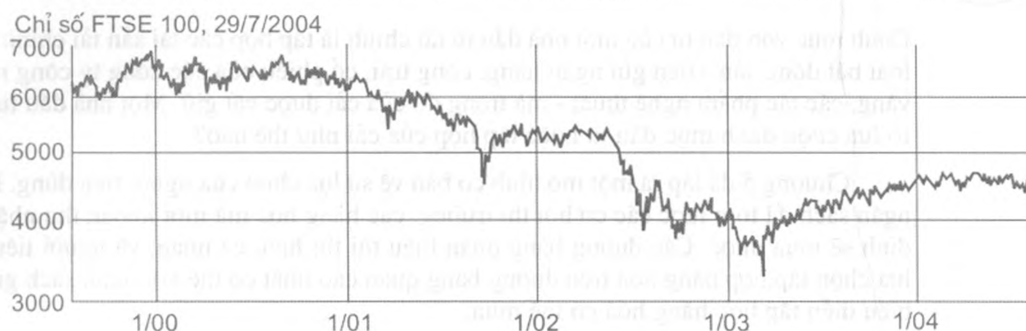
Để tính tỷ suất lợi tức thực tế, chúng ta lấy tỷ suất lợi tức danh nghĩa trừ đi lạm phát. Hình 13.1 cho thấy tỷ suất lợi tức thực tế hằng năm của các trái phiếu kho bạc và các cổ phiếu công ty ở Anh trong thời kỳ 1960 - 2003. Ta lưu ý hai điểm. Thứ nhất, tỷ suất lợi tức từ cổ phiếu công ty biến thiên nhiều hơn rất nhiều so với trái phiếu kho bạc. Trái phiếu kho bạc dao động rất ít, nhưng lợi tức thực tế từ cổ phiếu lên đến 130% năm 1975 và xuống đến -70% năm 1974. Có nhiều năm khi tỷ suất lợi tức thực tế từ cổ phiếu vượt quá 20% và/hoặc giảm xuống còn dưới -10%. Cổ phiếu nhiều rủi ro hơn các trái phiếu kho bạc[2].

[2] Lợi tức cổ phiếu âm hoặc dương lớn có lẽ không được thị trường dự đoán trước. Nếu mọi người thấy trước lợi tức thực tế 30% thì mọi người đã mua cổ phiếu đó sớm hơn, đẩy giá cổ phiếu lên cao sớm hơn. Nếu khoản lỗ vốn lớn đã được dự đoán trước, giá cổ phiếu lẽ ra cũng đã thấp hơn, do mọi người cố gắng bán tống bán tháo các cổ phiếu này trước khi chúng sụt giảm.

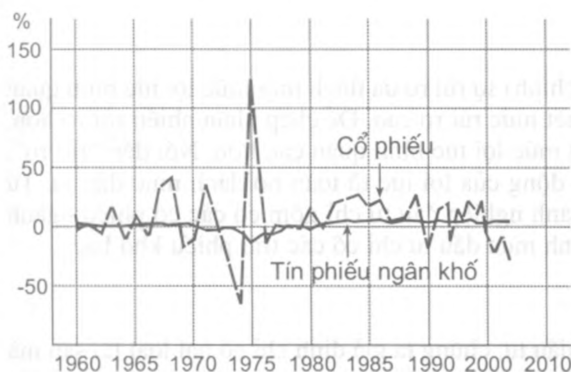
Hộp 13-2 Tính không ổn định của thị trường chứng khoán

Đồ thị dưới đây cho thấy một chỉ số của giá cổ phiếu công ty, (Financial Times Stock Exchange-FTSE), chỉ số của 100 công ty hàng đầu trong 5 năm gần đây. Lưu ý rằng trục dọc là theo logarit, có nghĩa là những khoảng cách theo chiều dọc bằng nhau tương ứng với những thay đổi phần trăm bằng nhau. Đồ thị cho thấy rằng kể cả với mức trung bình lớn đối với 100 công ty riêng biệt thì chỉ số giảm một nửa trong giai đoạn 2000 - 2002, trước khi tăng khoảng 50% (từ chỉ hơn 3000 đến khoảng 4500) trong giai đoạn 2003 - 2004.

Tại sao lại có thay đổi như vậy? Chủ yếu bởi vì thị trường ngoại suy thông tin hiện tại để dự đoán toàn bộ dòng thu nhập trong tương lai của các công ty này. Trong các ngành không ổn định, những thay đổi nhỏ trong thông tin hiện tại có thể dẫn tới việc đánh giá lại nhanh chóng về các khoản thu nhập trong tương lai. Do giá cổ phiếu thể hiện những khoản thu nhập trong tương lai mà công ty sẽ có được, giá cổ phiếu có thể thay đổi mạnh mẽ khi có sự không chắc chắn đáng kể về một ngành.



Hình 13.1 Tỷ suất lợi tức thực tế hàng năm, Anh, 1960 - 2003



Nguồn: Frank Russell International, *UK Capital Market History and Asset Market Allocations 1919 - 1985, updated from ONS, Economic Trends.*

Hình 13.1 còn cho thấy là tỷ suất lợi tức thực tế từ trái phiếu kho bạc tính trung bình gần bằng 0, trong khi đó tính trung bình các cổ phiếu đem lại lợi tức thực tế 5% mỗi năm.

Cổ phiếu rủi ro hơn nhiều so với trái phiếu kho bạc. Rủi ro lớn hơn nhiều này tính trung bình lại được bù đắp bởi lợi tức cao hơn. Do sự rủi ro này là lớn - nhiều người gần đây đã mất nhiều tài sản vào cổ phần của các công ty dot.com nên nó đòi hỏi phải có lợi tức trung bình thực tế cao để thu hút người ta chấp nhận rủi ro này.

Các cổ phiếu rủi ro hơn vì hai lý do: thứ nhất, không ai dám chắc về mức lãi cổ phần mà công ty sẽ trả. Nó tuỳ thuộc vào khoản lợi tức mà công ty mang lại và niềm tin của công ty vào tương lai. Khi công ty dự đoán thời gian tới sẽ khó khăn, họ cắt giảm lãi cổ phần nhằm duy trì một khoản dự trữ cho các chi phí bất thường trong công ty.

Thứ 2, các quan điểm về mức lãi vốn thay đổi một cách cơ bản. Các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán trả giá cao cho các công ty dot.com vào cuối thập kỷ 1990s, mặc dù lợi nhuận chưa thấy đâu cả. Mọi người nghĩ rằng giá trị hiện tại của cổ tức trong tương lai xa là lớn. Chiết khấu làm giảm giá trị của cổ tức trong tương lai nhưng người ta dự báo có sự tăng trưởng ngoạn mục và cuối cùng sẽ đem lại cổ tức khổng lồ. Dự tính

tăng trưởng giảm khi thực tế xảy ra, và giá trị hiện tại ước tính biến đổi nhiều. Giá cổ phiếu tại Amazone và Yahoo giảm 80% hoặc cao hơn trong giai đoạn 2000 - 2001. Hộp 13.2 sẽ cho biết chi tiết. Đây là sự thay đổi niềm tin vào những khoản lãi vốn dẫn đến sự biến động giá cổ phiếu và lợi tức cổ phần.


Online Learning Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

13.4 Lựa chọn danh mục đầu tư

Danh mục vốn đầu tư của một nhà đầu tư tài chính là tập hợp các tài sản tài chính và các loại bất động sản - tiền gửi ngân hàng, công trái, cổ phiếu của các công ty công nghiệp, vàng, các tác phẩm nghệ thuật - mà trong đó của cải được cất giữ. Một nhà đầu tư sợ rủi ro lựa chọn danh mục đầu tư hoặc tập hợp của cải như thế nào?

Chương 5 đã lập ra một mô hình cơ bản về sự lựa chọn của người tiêu dùng. Đường ngân sách đã tóm lược các cơ hội thị trường, các hàng hoá mà một khoản thu nhập nhất định sẽ mua được. Các đường bàng quan biểu thị thị hiếu cá nhân, và người tiêu dùng lựa chọn tập hợp hàng hoá trên đường bàng quan cao nhất có thể với ngân sách giới hạn biểu diễn tập hợp hàng hoá có thể mua.

Chúng ta sử dụng cách tiếp cận tương tự để lựa chọn danh mục đầu tư. Thay cho việc lựa chọn giữa các mặt hàng khác nhau, bây giờ chúng ta tập trung vào sự lựa chọn giữa khoản lợi tức bình quân hoặc lợi tức kỳ vọng từ danh mục đầu tư và rủi ro mà danh mục đó gánh chịu.

Sự lựa chọn rủi ro - lợi tức

Thị hiếu

Người tiêu dùng (hoặc nhà đầu tư tài chính) sợ rủi ro ưa thích một mức lợi tức bình quân cao hơn từ danh mục đầu tư nhưng ghét mức rủi ro cao. Để chấp nhận nhiều rủi ro hơn, anh ta cần nghĩ rằng anh ta sẽ có một mức lợi tức bình quân cao hơn. Nói đến "rủi ro", chúng ta muốn nói về khả năng biến động của lợi tức từ toàn bộ danh mục đầu tư. Từ mục trước, chúng ta biết rằng một doanh nghiệp đầu tư chỉ gồm có các cổ phiếu ngành nghề sẽ có nhiều rủi ro hơn so với danh mục đầu tư chỉ có các trái phiếu kho bạc.

Các cơ hội

Để làm rõ vấn đề lựa chọn danh mục đầu tư, chúng ta giả định chỉ có hai loại tài sản mà có thể đầu tư vào đó. Các khoản ký gửi ngân hàng là tài sản tương đối an toàn. Lợi tức của chúng là có thể dự đoán được. Tài sản khác là các cổ phiếu công ty có độ rủi ro cao hơn nhiều, vì lợi tức của chúng biến động nhiều hơn.

Nhà đầu tư có một lượng tài sản nhất định để đầu tư. Nếu tất cả của cải được đem gửi ngân hàng, tổng danh mục đầu tư sẽ thu được một khoản lợi tức nhỏ hơn nhưng kém rủi ro hơn. Phần tỷ lệ danh mục đầu tư vào cổ phiếu công ty càng nhiều thì lợi tức trung bình từ toàn bộ danh mục đầu tư càng lớn, nhưng rủi ro của nó càng nhiều.

Lựa chọn danh mục đầu tư

Nhà đầu tư sợ rủi ro sẽ đầu tư toàn bộ danh mục vào loại tài sản an toàn. Để xem xét việc mua tài sản nhiều rủi ro, nhà đầu tư phải tin rằng lợi tức bình quân từ tài sản nhiều

rủi ro cao hơn nhiều so với lợi tức bình quân từ tài sản an toàn. Hãy giả sử điều đó là đúng. Sẽ có bao nhiêu tiền của danh mục được nhà đầu tư bỏ vào loại tài sản nhiều rủi ro? Nhìn chung, bộ phận danh mục đầu tư vào tài sản nhiều rủi ro sẽ cao hơn nếu: (1) lợi tức bình quân từ tài sản nhiều rủi ro cao hơn so với tài sản an toàn, (2) tài sản nhiều rủi ro có độ rủi ro thấp hơn và (3) nhà đầu tư này ít sợ rủi ro hơn.

Đa dạng hoá góp chung rủi ro của nhiều loại tài sản có lợi tức riêng biệt khác nhau.

Đa dạng hoá

Khi có nhiều loại tài sản nhiều rủi ro, nhà đầu tư có thể giảm được mức độ rủi ro của cả danh mục mà không phải chấp nhận một mức lợi tức bình quân thấp hơn từ danh mục đó. Chúng ta minh hoạ điều này bằng việc sử dụng Bảng 13.3 có cấu trúc giống với vấn đề của nữ diễn viên và người nông dân ở Bảng 13.2. Có hai loại tài sản nhiều rủi ro, ví dụ cổ phiếu dầu mỏ và cổ phiếu ngân hàng. Từng loại có hai mức lợi tức: 4£ nếu công việc tiến triển tốt và 2£ nếu công việc gặp trục trặc. Từng ngành đều có 50% thuận lợi và 50% khó khăn. Cuối cùng, chúng ta giả định rằng lợi tức của hai ngành này độc lập với nhau. Thời gian thuận lợi trong ngành dầu mỏ chẳng cho biết được là ngành ngân hàng đang gặp thuận lợi hay khó khăn.

Bạn có 2£ để đầu tư và mỗi cổ phiếu dầu mỏ và ngân hàng giá 1£. Danh mục đầu tư nào tạo ra tổ hợp giữa rủi ro và lợi tức tốt nhất? Cả hai loại cổ phiếu đều có rủi ro và mức lợi tức kỳ vọng như nhau. Có thể bạn có thái độ bàng quan giữa hai chuyện chỉ mua cổ phiếu dầu mỏ và chỉ mua cổ phiếu ngân hàng. Nhưng chiến lược hay hơn là mua mỗi loại một cổ phiếu và đa dạng hoá danh mục đầu tư.

Đa dạng hoá có nghĩa là không bỏ tất cả trứng của bạn vào một giỏ. Giả sử bạn bỏ hết trứng vào một giỏ, mua hai cổ phiếu dầu mỏ với 2£ của bạn, bạn có 50% khả năng kiếm được 8£ và 50% khả năng kiếm được 4£. Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào ngành mà bạn đầu tư gặp thuận lợi hay khó khăn. Lợi tức trung bình là 6£ nhưng lợi tức thực sự sẽ là 4£ hoặc 8£.

Bảng 13.3 Một danh mục đầu tư đa dạng hóa

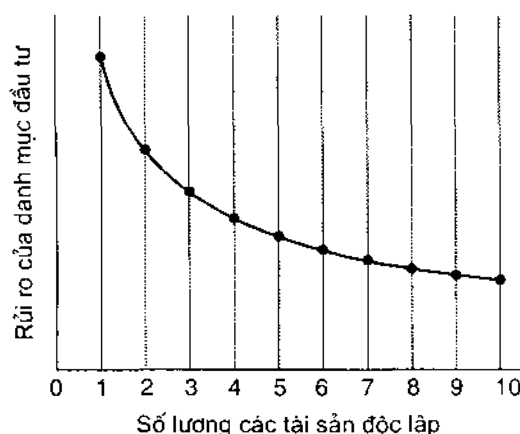
Ngân hàng			
		Thuận lợi	Khó khăn
Dầu mỏ	Thuận lợi	8£	6£
	Khó khăn	6£	4£

Bảng 13.3 cho thấy một danh mục được đa dạng hoá với một cổ phiếu của mỗi ngành. Nếu cả hai ngành đều thuận lợi bạn sẽ kiếm được 8£, nhưng cơ hội này chỉ là 25%. Một cơ hội khác là 50% khi ngành dầu mỏ gặp thuận lợi. Do lợi tức trong hai ngành độc lập với nhau, chỉ có một nửa trường hợp như vậy trong đó ngành ngân hàng cũng gặp thuận lợi. Tương tự có một cơ hội 25% khi hai ngành đều gặp khó khăn cùng một lúc. Còn có một cơ hội 25% khi một ngành gặp thuận lợi trong lúc ngành kia gặp khó khăn. Từng mức lợi tức trong bốn mức của danh mục được biểu thị trong Bảng 13.3 đều có cơ hội 25%.

Lợi tức bình quân từ danh mục vẫn là 6£, đúng như khi bạn bỏ 2£ vào một loại cổ phiếu, nhưng khả năng biến động của lợi tức đã giảm bớt. Thay cho cơ hội 50/50 kiếm được 4£ hoặc 8£, giờ chỉ có cơ hội 25% của từng kết quả ấy và một cơ hội 50% kiếm được lợi tức bình quân 6£.

Đa dạng hoá làm giảm rủi ro bằng cách góp chung rủi ro mà không làm thay đổi tỷ suất lợi tức bình quân. Nó tạo cho bạn một sự dàn xếp tốt hơn. Như trong phần trình bày ban đầu của chúng ta về cách góp chung rủi ro của các công ty bảo hiểm, số lượng các tài sản nhiều rủi ro với lợi tức độc lập, mà qua đó danh mục đầu tư góp chung rủi ro càng lớn, thì tổng mức rủi ro của danh mục đầu tư càng nhỏ.

Hình 13.2 Đa dạng hoá rủi ro



Sự rủi ro của một danh mục đầu tư, khả năng biến động của tổng lợi tức của nó có thể được giảm bớt bằng cách đa dạng hóa, nhưng lợi ích thu được từ đa dạng hóa hơn nữa sẽ giảm nhanh chóng.

Hình 13.2 biểu thị mối quan hệ đặc trưng giữa tổng mức rủi ro của danh mục và số lượng tài sản độc lập có trong danh mục. Rủi ro của danh mục sẽ giảm xuống khi số lượng tài sản độc lập nhiều rủi ro tăng lên. Tuy nhiên, hầu hết việc giảm rủi ro bằng đa dạng hoá sẽ đến rất nhanh. Thậm chí vài loại tài sản làm giảm tổng mức rủi ro một cách đáng kể (ôtô của bạn chỉ mang một chiếc lốp dự trữ chứ không phải 5 cái).

Do mua một số lượng nhỏ thì đắt hơn, nhà đầu tư nhỏ thường giữ vài chục loại cổ phiếu khác nhau chứ không phải 100. Họ thu được hầu hết lợi ích do đa dạng hoá mà không phải mua nhiều những cổ phiếu nhỏ. Những nhà đầu tư sợ rủi ro hơn nữa và thực sự muốn giữ số lượng lớn cổ phiếu có thể mua cổ phiếu trong một quỹ ràng buộc song phương hay một quỹ đơn nhất, một quỹ chuyên nghiệp mua số lượng lớn cổ phiếu của nhiều công ty và sau đó bán lẻ những cổ phiếu trong quỹ cho những nhà đầu tư nhỏ.

Đa dạng hoá khi lợi tức tài sản có liên quan

Việc góp chung rủi ro có tác dụng vì lợi tức tài sản độc lập với nhau. Khi các khoản lợi tức tài sản cùng biến động, chúng ta nói chúng liên quan với nhau. Khi các khoản lợi tức từ hai tài sản có xu hướng biến động theo cùng một hướng, chúng ta nói rằng chúng tương quan thuận. Ví dụ, việc mở rộng toàn bộ nền kinh tế có xu hướng tốt đối với cổ phiếu ngân hàng và cổ phiếu công ty sản xuất vô tuyến. Nếu các khoản lợi tức có xu hướng biến động theo những hướng trái ngược, chúng ta nói chúng tương quan nghịch. Ví dụ, nếu người ta mua cổ phiếu bằng vàng khi có khủng hoảng tài chính, cổ phiếu bằng vàng sẽ có khuynh hướng tăng trong khi các cổ phiếu khác có khuynh hướng giảm và ngược lại.

Tương quan thuận và nghịch ảnh hưởng đến phương thức đa dạng hoá làm thay đổi rủi ro. Giả sử cổ phiếu ngân hàng và cổ phiếu dầu mỏ luôn tăng hoặc giảm cùng nhau. Mua một cổ phiếu mỗi loại cũng giống như bỏ tất cả tiền vào một loại cổ phiếu. Đa dạng hoá chẳng đem lại gì cả. Khi các khoản lợi tức có tương quan thuận hoàn toàn, việc góp chung rủi ro không có tác dụng, giống như đối với "những hành động của thượng đế" trong ngành bảo hiểm.

Ngược lại, đa dạng hoá là một thành công ngoạn mục khi các khoản lợi tức tương quan nghịch. Giả sử cổ phiếu ngân hàng chỉ thuận lợi khi cổ phiếu vàng gặp khó khăn và ngược lại. Mua mỗi loại một cổ phiếu, bạn kiếm được hoặc 4£ từ dầu mỏ và 2£ từ vàng hoặc 2£ từ dầu mỏ và 4£ từ vàng. Trên một danh mục đầu tư đa dạng hoá, bạn chắc chắn sẽ kiếm được 6£. Bạn đã đa dạng hoá và tránh được mọi rủi ro mặc dù từng loại cổ phiếu riêng lẻ là nhiều rủi ro.

Trên thực tế, lợi tức từ các cổ phiếu khác nhau không bao giờ tương quan hoàn hảo. Một số có xu hướng thay đổi cùng hướng và một số có xu hướng thay đổi theo những hướng trái ngược nhau, nhưng trong một giai đoạn cụ thể bất kỳ, lợi tức thực tế từ hai loại cổ phiếu có thể không biểu thị mối tương quan thông thường của chúng. Do vậy, đa dạng hoá không thể giúp tránh được hoàn toàn các rủi ro của danh mục đầu tư. Nhưng các nhà quản lý quỹ đầu tư khôn ngoan luôn tìm kiếm tài sản có xu hướng tương quan nghịch với các tài sản hiện có trong danh mục đầu tư. Tính trung bình, mở rộng

danh mục đầu tư đối với tài sản này sẽ cải thiện những tính chất lợi tức - rủi ro của danh mục đó.

Beta đo lường lợi tức của một tài sản biến động bao nhiêu cùng với lợi tức của cả thị trường chứng khoán.

Beta

Bảng 13.4 cung cấp một số ví dụ. Hàng thứ nhất cho thấy lợi tức của cả thị trường nói chung trong thời gian phát triển, bình thường và suy thoái. Một cổ phiếu có beta = 1 biến động như cách biến động của cả thị trường. Cổ phiếu có chỉ số beta cao biến động nhiều hơn nữa khi thị trường phát triển, nhưng lại ít hơn nữa khi thị trường suy giảm. Một cổ phiếu có chỉ số beta thấp biến động theo hướng chung giống với thị trường nhưng chậm hơn. Các cổ phiếu có beta âm biến động ngược lại với xu hướng của thị trường.

Bảng 13.4 Lợi tức cổ phiếu và chỉ số bêta

Tài sản	Lợi tức (%)		
	Phồn thịnh	Bình thường	Suy thoái
Toàn thị trường	14	6	22
Beta cao	20	10	28
Beta = 1	14	6	22
Beta thấp	5	4	3
Beta âm	2	3	5

Hầu hết cổ phiếu biến động rất giống với thị trường và có beta gần bằng 1. Các cổ phiếu có beta âm không nhiều, nhưng một số cổ phiếu vàng có beta gần bằng 0. Hầu hết mọi người nên có một số cổ phiếu vàng trong danh mục đầu tư của mình.

Các chuyên gia ngân hàng và môi giới chứng khoán tính beta từ hành vi quá khứ của các loại cổ phiếu riêng biệt và của cả thị trường chứng khoán. Điều lý tưởng đối với họ là tìm được những cổ phiếu có beta âm mà sẽ làm giảm đáng kể rủi ro của một danh mục đầu tư có thành phần khác thay đổi cùng với cả thị trường. Thậm chí các cổ phiếu có beta thấp thì độc lập ở mức độ nhất định với phần còn lại của cả thị trường và cho phép góp chung một số rủi ro. Các cổ phiếu có beta cao không được ưa thích. Đưa chúng vào danh mục làm tăng tổng số rủi ro.

Bảng 13.5 Beta của một số ngành

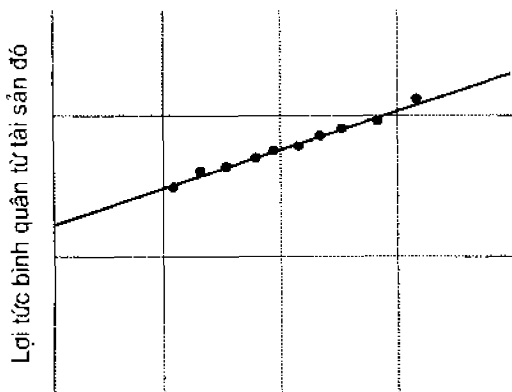
Bán lẻ	0,96	Truyền thông	1,2
Mỹ phẩm	0,66	Quốc phòng	1,14
Ngân hàng	1,27	Giấy	0,99
Hoá chất	0,81	Khai thác mỏ	1,19
Năng lượng	0,82	Dệt	0,27
Rượu bia	0,66	Sản phẩm cá nhân	0,63
Thuốc lá	0,59	Quần áo	0,71

Nguồn: Risk Management services, 2003.

Một cổ phiếu với chỉ số beta thấp (hoặc thậm chí âm) sẽ có nhu cầu rất cao. Những người mua sợ rủi ro nóng lòng muốn mua các cổ phiếu beta thấp và đưa nó vào bảng các danh mục đầu tư, vì chúng sẽ làm giảm tổng mức rủi ro của danh mục. Nhu cầu cao sẽ đẩy giá cổ phiếu lên và giảm lợi tức trung bình. Do chi mất nhiều hơn để mua cổ phiếu, mọi người có ít tiền hơn để đầu tư. Nhưng các nhà đầu tư vui lòng đánh đổi lợi tức thấp hơn bởi thực tế các cổ phiếu có beta thấp làm giảm tổng mức rủi ro của danh mục đầu tư của họ.

Trong tình hình cân bằng của thị trường chứng khoán, các cổ phiếu có beta thấp có giá cao và tỷ lệ lợi tức trung bình thấp. Ngược lại, các cổ phiếu có beta cao hơn làm tăng thêm rủi ro của danh mục đầu tư của những nhà đầu tư và sẽ chỉ bán được khi chúng có giá thấp và tỷ suất lợi tức trung bình cao để có thể bù đắp cho những đặc điểm rủi ro không đáng mong muốn của chúng. Hình 13.3 cho thấy các kết quả của một công trình nghiên cứu đầu tay của các giáo sư Black, Jensen và Scholes sử dụng các số liệu của thị trường chứng khoán từ 1931 đến 1965. Lợi tức bình quân từ các cổ phiếu riêng biệt tăng ổn định cùng với chỉ số beta của cổ phiếu, như lý thuyết đã dự báo. Bảng 13.5 cho thấy những ước lượng beta gần đây của một số ngành, theo chỉ số của Financial Times Stock Exchange.

Hình 13.3 Quan hệ rủi ro - lợi tức của các cổ phiếu công ty



Rủi ro của từng loại cổ phiếu được tính bằng beta, một chỉ số biểu thị mức độ biến động của lợi tức của cổ phiếu đó với lợi tức của thị trường nói chung. Beta càng cao, việc đưa cổ phiếu đó vào danh mục đầu tư càng làm tăng tổng mức rủi ro của danh mục. Các số liệu cho thấy rằng các cổ phiếu có độ rủi ro càng cao và beta cao phải tạo ra lợi tức trung bình cao hơn để bù đắp lại bất lợi này.

Tóm lại, giá cổ phiếu từng loại phụ thuộc vào mức lợi tức kỳ vọng hoặc trung bình và các đặc điểm rủi ro. Các đặc điểm rủi ro của các cổ phiếu của một hãng quyết định lợi tức kỳ vọng mà cổ phiếu phải tạo ra nếu nó muốn cạnh tranh với các loại cổ phiếu khác. Đối với một mức lợi tức cần thiết cho trước, thu nhập dự tính cao hơn (lãi cổ phần hay lãi vốn) có nghĩa là giá cổ phiếu hiện hành cao hơn.

Tính rủi ro của các cổ phiếu của hãng không liên quan đến sự biến động của lợi tức cổ phần đó bị cách biệt với phần còn lại của thị trường. Đấy là lý do tại sao beta có tầm quan trọng.

Hộp 13-3 Quá khôn ngoan

Một tài sản tài chính thực sự là một tập hợp những đặc tính khác nhau, mà mọi người dần nhận ra có thể được tách rời và mua bán riêng rẽ. Thị trường phái sinh bùng nổ đối với các sản phẩm tài chính như các quyền chọn (quyền mua hoặc bán với một mức giá nhất định trong tương lai). Giống như một trò chơi phi thường của môn bóng đá ngoạn mục, những người tham gia mua và bán các đội, cầu thủ giả định và đặt cược riêng mà kết quả của chúng phụ thuộc vào thực tế trận đấu thực sự diễn ra.

Khi giá của một đặc tính trên các thị trường khác nhau là khác nhau, bạn có thể mua trên một thị trường và bán trên một thị trường khác để đảm bảo có lợi nhuận. Những nhà kinh doanh tự hào vì trong khi kiếm tiền cho bản thân thì họ góp phần làm cho thị trường chứng khoán hiệu quả hơn.

Quản lý Vốn Dài hạn (LTCM) là một nhóm huyền diệu gồm những người kinh doanh trái phiếu trên thị trường Phố Wall và những nhà học giả thành đạt (năm 1997, Bob Merton và Myron Scholes dành được giải thưởng Nobel kinh tế). Sử dụng toán học suy tưởng và máy tính, họ đã khám phá các cơ hội kinh doanh chứng khoán nhỏ mà những người khác bỏ lỡ. Cá cược hàng tỷ tại một thời điểm, họ đã biến khoản lợi tức nhỏ thành khoản đôla lớn. Trong tháng 2 năm 1994 đến tháng 4 năm 1998, LTCM kiếm được 95 triệu USD một tháng.

Tháng 8 năm 1998, LTCM có được một số lượng lớn trái phiếu Nga, đánh đổi bởi những hợp đồng khác thường để đảm bảo tránh được những thay đổi tỷ giá hối đoái của đồng rúp. LTCM có vẻ như an toàn. Nhưng họ quên rằng Nga có thể không trả được nợ. LTCM mất 1,8 tỷ USD vào tháng 8 năm 1998.

Thị trường bắt đầu hoảng loạn. Ai đã cho LTCM vay? Còn ai đã mất tiền ở Nga? Giá tài sản sụp đổ và mọi người không sẵn lòng kinh doanh nữa. LTCM không thể buôn bán ở mức đủ để đảm bảo những việc đánh cược khác được coi là không có rủi ro. Vào cuối tháng 9, LTCM mất 4,6 tỷ USD và ngừng hoạt động.

Làm thế nào để phục hồi lại niềm tin? Fed (cơ quan của Mỹ tương đương như Ngân hàng Anh) thuyết phục các ngân hàng tư nhân hàng đầu trả tiền cho tổn thất của LTCM và chủ tịch của Fed Alan Greenspan nói ông có thể giảm lãi suất đến mức cần thiết để khôi phục niềm tin thị trường. Fed đã cắt giảm lãi suất 3 lần trong 7 tuần. Thị trường nhận được thông điệp này và cuộc khủng hoảng lắng dần.

Đưa thêm tài sản nhiều rủi ro vào danh mục đầu tư sẽ làm giảm mức rủi ro của danh mục với beta của cổ phiếu thấp hơn 1. Các cổ phiếu với beta thấp có thể nhiều rủi ro khi xét riêng từng loại. Tuy vậy gộp cùng với các cổ phiếu khác, chúng làm giảm rủi

ro của các danh mục đầu tư và do vậy là đáng mong đợi. Các cổ phiếu có beta thấp sẽ có giá trên trung bình và tỷ suất lợi tức dưới trung bình để cân bằng với lợi thế này: cổ phiếu có beta cao cần có lợi tức kỳ vọng trên mức trung bình để có thể cạnh tranh.

Đa dạng hoá trong những tình huống khác

Rủi ro ở xung quanh chúng ta và đa dạng hoá diễn ra mọi lúc. Các nước đều đa dạng hoá nguồn nguyên liệu của họ. Nếu không, nếu có điều gì đó làm gián đoạn khả năng hoặc sự sẵn sàng cung cấp hàng hoá của nhà sản xuất duy nhất, thì nước này có thể đứng trước một tai hoạ. Tương tự, một người nông dân khó có thể dám dựa hẳn vào một loại hoa màu duy nhất. Sẽ tốt hơn đối với hải quân khi có hai tàu chở sân bay nhỏ so với một tàu chở sân bay lớn. Nếu tàu sân bay duy nhất này bị chìm thì hải quân sẽ hoàn toàn không còn lực lượng bảo vệ trên không.

13.5 Các thị trường tài sản có hiệu quả

Thị trường tài sản có hiệu quả đã đưa các thông tin hiện có vào giá tài sản một cách đúng đắn.

Có hai hình ảnh cơ bản của thị trường chứng khoán. Một quan niệm coi đó là một sòng bạc, nơi không hề có cơ sở hợp lý nào để suy đoán, tất cả đều là chuyện may rủi. Quan niệm khác - lý thuyết về các thị trường có hiệu quả - cho rằng thị trường chứng khoán là nơi xử lý nhạy bén các thông tin, phản ứng nhanh chóng với thông tin mới để điều chỉnh giá cổ phiếu cho chính xác.

Quan điểm thứ hai thừa nhận rằng, giá cổ phiếu biến động nhiều, nhưng lập luận rằng những biến động này là phản ứng thích hợp khi có thông tin mới mẻ xuất hiện.

Các công ty có lợi tức trung bình cao và beta thấp cần được đánh giá bởi xã hội và thị trường chứng khoán. Giá cổ phiếu càng cao, công ty càng huy động được nhiều tiền bằng cách phát hành cổ phiếu mới và công ty càng có thể đầu tư vào máy móc và thiết bị do việc phát hành cổ phiếu mới tài trợ. Giá cổ phiếu cao hướng dẫn các hãng làm ăn tốt trong việc đầu tư.

Các công ty có lợi ích trung bình thấp và beta cao không được đánh giá bởi các nhà đầu tư tài chính, cũng như bởi xã hội. Giá cổ phiếu thấp gây khó khăn cho họ trong việc tài trợ mua máy móc và thiết bị mới và họ có xu hướng thu hẹp lại.

Vấn đề là trong hai quan điểm trên về thị trường chứng khoán thì quan điểm nào là đúng. Nếu giá cổ phiếu phản ánh đúng cổ tức tương lai và các đặc điểm rủi ro - quan điểm về thị trường có hiệu quả - thì một thị trường tự do về cổ phiếu công nghiệp hướng các nguồn lực khan hiếm của xã hội vào các hãng làm ăn tốt. Nhưng nếu giá cổ phiếu chỉ đơn thuần là sự may rủi, như trong một sòng bạc, các hãng kém cỏi có thể sẽ mở rộng chỉ vì giá cổ phiếu của họ cao.

Thử nghiệm tính hiệu quả

Giả sử mọi người có đầy đủ thông tin sẵn có hôm nay về những rủi ro và lợi tức có thể có của các cổ phiếu khác nhau. Giá cổ phiếu cân bằng sẽ san bằng mức lợi tức có thể có từ tất cả các cổ phiếu có đặc điểm rủi ro như nhau. Nếu không, rõ ràng có khả năng chuyển từ các cổ phiếu có lợi tức thấp sang các cổ phiếu có mức lợi tức cao hơn nhưng có các đặc điểm rủi ro tương đương. Nếu thị trường nắm được ý đó thì bạn mua loại cổ phiếu nào có bất kỳ loại rủi ro nào cũng không quan trọng. Chúng đều được kỳ vọng sẽ tạo ra mức lợi tức như nhau. Quan điểm về thị trường có hiệu quả nói rằng không có cách nào lái thị trường để thu được mức lợi tức trên trung bình từ một cổ phiếu có mức độ rủi ro nhất định.

Nếu thị trường bỏ qua một số thông tin sẵn có, bạn có thể sử dụng thông tin này để lái thị trường. Nếu thị trường không thấy được rằng trời nóng làm tăng lượng tiêu thụ kem, nó sẽ không bao giờ tăng giá cổ phiếu trong các công ty kem khi trời đẹp. Bằng việc mua cổ phiếu công ty kem khi mặt trời chiếu nắng, bạn có thể kiếm được tiền và

lái được thị trường. Thị trường sẽ ngạc nhiên bởi cổ tức cao của các công ty kem. Nhưng bạn đã mua chúng, sau khi đã thấy rõ toàn bộ vấn đề qua việc sử dụng thông tin có thêm. Bạn đã biết rằng các cổ phiếu kem sẽ trả một tỷ suất lợi tức cao hơn dự tính của thị trường. Bạn đã thấy được tính vô hiệu quả trên thị trường.

Ngược lại quan điểm của thị trường có hiệu quả cho rằng tất cả các thông tin có liên quan sẵn có được tính ngay vào giá cổ phiếu. Với các dự báo dài hạn về thời tiết, thị trường đưa ra các dự báo chính xác nhất về lợi nhuận và lãi cổ phần trong ngành kem và ấn định mức giá hiện hành để tạo ra tỷ suất lợi tức cần có cho các cổ phiếu có các đặc điểm rủi ro tương tự các cổ phiếu kem. Nếu dự báo thời tiết đúng, lợi tức sẽ như đã dự tính. Nếu bất chợt có một đợt nóng, thị trường sẽ lập tức tăng giá cổ phiếu để phản ánh thông tin mới rằng lợi nhuận từ kem sẽ cao hơn với dự tính trước đây. Giá cổ phiếu kem được tăng cao đến mức nào? Đến mức làm giảm tỷ lệ lợi tức kỳ vọng trở lại mức độ trung bình của loại có độ rủi ro như thế.

Ngụ ý cơ bản của lý thuyết thị trường có hiệu quả là giá tài sản phản ánh đúng tất cả các thông tin sẵn có. Chính loại thông tin mới không được dự báo trước làm thay đổi giá cổ phiếu khi thị trường nhanh chóng tiếp nhận diễn biến không trông đợi này để khôi phục lại khoản lợi tức dự tính ở mức yêu cầu. Thông tin hiện có không thể được sử dụng một cách có hệ thống để thu được lợi tức trên mức trung bình cho loại rủi ro đó của tài sản.

Lý thuyết về thị trường hiệu quả đã được thử nghiệm nhiều lần để xem liệu có thông tin hiện tại sẵn có nào không, mà cho phép nhà đầu tư thường xuyên kiếm được lợi tức trên mức trung bình cho loại rủi ro đó. Đại đa số các nghiên cứu thực nghiệm kết luận rằng, thị trường không bỏ qua bất cứ một thông tin sẵn có nào. Các quy tắc theo kiểu "mua cổ phiếu giá tăng trong hai ngày liên tục" không phát huy tác dụng. Và các quy tắc sử dụng thông tin hiện có về tình hình hoạt động của nền kinh tế hay của ngành cũng vậy. Những nhà đầu tư khôn ngoan đã sử dụng ngay thông tin này khi nó xuất hiện. Nó đã biểu hiện ngay trong giá cả.

Các nghiên cứu thực nghiệm thường kết luận rằng, bạn có thể ghi nhớ các trang tài chính của một tờ báo như thuê một cố vấn tài chính tốn kém. Thật nghịch lý, chính vì thị trường đã sử dụng các thông tin kinh tế phù hợp chính xác đến mức không còn món hời nào cả. Lý thuyết về các thị trường có hiệu quả không nói là giá cổ phiếu và lợi tức không bị ảnh hưởng bởi kinh tế học: nó cho rằng, do kinh tế học đã được sử dụng đúng đắn để ấn định giá, không còn có chuyện kiếm được các món hời một cách dễ dàng.

Các tờ báo tài chính và các thể chế của thị trường chứng khoán tiến hành cuộc thi chọn nhà đầu tư của năm. Nếu lý thuyết về các thị trường có hiệu quả là đúng, tại sao một số danh mục đầu tư lại tốt hơn các danh mục khác? Thực tế là tại sao lại có những cố vấn danh mục đầu tư tài chính trong kinh doanh? Thế giới là bất trắc và luôn có những điều ngạc nhiên mới mẻ, mà trước đó không thể dự đoán được. Khi thông tin mới này được tính vào giá cổ phiếu, một số nhà đầu tư may mắn sẽ thấy, họ ngẫu nhiên đã đầu tư vào các cổ phiếu có giá đã tăng một cách không ngờ. Những người khác không may mắn, vì họ giữ các cổ phiếu bất chợt bị giảm giá.

Hộp 13-4 Freud, tài chính và việc làm dại dột

Nhiều người có những quyết định dại dột về tương lai. Bằng chứng có ở xung quanh chúng ta, từ việc đầu tư của họ vào thị trường chứng khoán tới cách thức họ kinh doanh. Trên thực tế, con người luôn kém cỏi trong việc giải quyết sự không chắc chắn, đánh giá thấp một số rủi ro và đánh giá quá cao một số rủi ro khác.

Daniel Kahneman, hiện là Giáo sư tại đại học Princeton, khi còn là một nhà nghiên cứu tâm lý học trẻ tuổi vào những năm 1960 đã nhận xét rằng con người khó mà chấp nhận cái logic của khoa học ra quyết định. Trong thập kỷ trước, các lĩnh vực tài chính hành vi và kinh tế học hành vi phát triển mạnh, và năm 2002 Kahneman cùng được trao giải thưởng Nobel kinh tế vì công trình của mình.

Nguồn: The Economist, 22 January 2004.

Tài chính hành vi chỉ ra rằng trong khi các cá nhân có xu hướng ra các quyết định bất hợp lý, cách thức họ mắc sai lầm là tương đối có hệ thống. Chẳng hạn, sự lạc quan của hầu hết mọi người tăng lên theo thời gian. 40% người Mỹ cho rằng họ sẽ có chân trong số 1% người có thu nhập cao nhất.

Do vậy, một lý giải tại sao một số nhà đầu tư lại làm ăn khấm khá hơn những người khác chỉ hoàn toàn là may mắn. Chuyện này có thể giải thích tại sao một số người đầu tư có lợi tức trên trung bình trong một số năm liên tục. Thậm chí tung một đồng xu cân bằng vẫn có thể có một phần ngàn cơ may đồng xu đó đều ngửa trong 10 lần tung liên tiếp. Thậm chí nếu không có cách lái thị trường một cách có hệ thống vẫn còn có hàng nghìn người đầu tư và sẽ có người gặp may liền trong 10 năm.

Nhưng còn một cách giải thích tinh tế hơn. Khi có một mẩu thông tin mới lần đầu tiên xuất hiện, thì ai đó sẽ phải quyết định việc giá cổ phiếu nên được điều chỉnh như thế nào. Phép thuật không làm cho giá cả thay đổi. Và luôn có sự kích thích để hành động nhanh chóng. Người đầu tiên nhận được thông tin, hoặc tính được chính xác thị trường sẽ ấn định giá cả ở mức nào, có thể mua được cổ phiếu ngay trước khi người khác hiểu được và giá cổ phiếu đó tăng.

Một người đầu tư không chuyên không thể sử dụng được thông tin quá khứ để có được lợi nhuận trên mức trung bình. Nhưng những nhà đầu tư chuyên nghiệp bằng cách phản ứng rất nhanh chóng, có thể thu được lãi vốn hoặc tránh được lỗ vốn trong vài giờ có thông tin mới đó. Chính hành động của họ giúp làm thay đổi giá cả và khoản lợi nhuận họ thu được từ việc xử lý nhanh chóng. Chính đó là lợi tức kinh tế cho thời gian và nỗ lực của họ trong việc thu nhập và xử lý thông tin.

Những bong bóng suy tưởng

Hãy xem xét thị trường vàng. Khác với cổ phiếu hay trái phiếu, vàng không sinh ra cổ tức hay lãi. Lợi tức của nó thu được hoàn toàn dưới dạng lãi vốn. Giá cả ngày hôm nay phụ thuộc vào lãi vốn đã dự tính mà đến lượt nó, lại tuỳ thuộc vào những kỳ vọng về giá cả ngày mai. Nhưng, giá ngày mai sẽ phụ thuộc vào mức lãi vốn kỳ vọng mà mức lãi này sẽ phụ thuộc vào những kỳ vọng về giá cả của ngày sau đó; và cứ như vậy.

Trong những thị trường như thế, không có cách nào để những cái cơ bản, những tính toán kinh tế về lãi cổ phần tương lai hoặc lãi suất ảnh hưởng đến giá cả. Mọi thứ phụ thuộc vào điều mà những người ngày hôm nay nghĩ, những người ngày mai sẽ dự tính, những người ngày kia dự tính. Một thị trường như thế dễ bị tổn thương bởi các bong bóng suy tưởng. Nếu mọi người cho rằng ngày mai giá sẽ tăng thì mua tài sản hôm nay là hợp lý. Chừng nào người ta còn dự tính rằng giá cả sẽ tiếp tục tăng, thì người ta sẽ tiếp tục mua mặc dù giá cả có thể đã tăng đáng kể.

Một ví dụ nổi tiếng về một bong bóng suy tưởng là bong bóng Nam Hải năm 1720. Một công ty được thành lập để bán các hàng hoá của Anh cho những người ở các vùng Nam Hải và mang về nước các loại hàng hoá lạ lùng và tuyệt diệu được sản xuất ở đó. Các cổ phiếu được phát hành rất lâu trước khi có những nỗ lực bán những hàng hoá này. Nghe như là một ý tưởng vĩ đại và mọi người đã mua các cổ phiếu đó. Giá cả tăng lên nhanh chóng và mọi người lập tức mua các cổ phiếu không phải vì trông đợi lãi thu được từ các cổ phần thật sự, mà chỉ để bán lại chúng để kiếm lãi mỗi khi giá cổ phiếu tăng cao hơn nữa. Giá cả thậm chí còn tăng nhanh hơn nữa, cho đến một ngày trở nên rõ ràng là đề xuất của công ty này đã thất bại không có cơ hội thành công và chiếc bong bóng này đã nổ tung. Ngài Isaac Newton cũng đã mất 2000£ (bằng hơn 1 nửa triệu bảng hiện nay).

Nhà kinh tế học vĩ đại người Anh John Maynard Keynes đã lập luận rằng, thị trường chứng khoán giống như một cái sòng bạc bị chi phối bởi những kẻ đầu cơ ngắn hạn, mua cổ phiếu không phải để thu cổ tức trong tương lai mà chỉ để bán lại kiếm lời nhanh chóng. Do giá cổ phiếu ở giai đoạn tiếp theo phụ thuộc vào điều người ta lúc đó nghĩ giá cổ phiếu của giai đoạn tiếp theo sau sẽ là bao nhiêu, Keynes so sánh thị trường chứng khoán giống như một cuộc thi hoa hậu trên một tờ báo, mà người chiến thắng

chính là độc giả đã dự đoán người đẹp được tất cả mọi người cho nhiều phiếu nhất. Giá cổ phiếu sẽ phản ánh cái mà ý kiến chung kỳ vọng sẽ là ý kiến chung.

Rõ ràng là các thị trường tài chính đôi lúc cho thấy những bong bóng nhất thời. Việc đặt giá cổ phiếu cao ở những công ty dot.com là một ví dụ. Tuy vậy, chúng thường là tạm thời. Cuối cùng hiển nhiên là giá cổ phiếu đã không thể được điều chỉnh hợp lý bằng những tính toán cơ bản. Các bong bóng ít có thể xảy ra đối với những tài sản có thu nhập chủ yếu từ cổ tức hoặc lãi suất hơn là từ lãi vốn.

13.6 Bàn thêm về rủi ro

Rủi ro là trọng tâm của đời sống kinh tế. Mọi chủ đề trong cuốn sách này có thể được mở rộng để bao gồm thêm phần rủi ro. Những ứng dụng riêng rẽ có khác nhau nhưng có hai điểm giống nhau là: các cá nhân cố gắng tìm cách giảm bớt rủi ro và những người chấp nhận rủi ro cần phải được đền bù cho hành động của họ.

Thị trường giao ngay giải quyết hợp đồng giao hàng và thanh toán ngay. **Thị trường kỳ hạn** giải quyết những hợp đồng được ký hôm nay để giao hàng một ngày cụ thể trong tương lai với mức giá thoả thuận ngày hôm nay.

Các thị trường tự bảo hiểm và thị trường kỳ hạn (giao sau)

Có các thị trường kỳ hạn cho nhiều hàng hoá và tài sản bao gồm ngô, cafê, đường, đồng, vàng và ngoại tệ.

Giả sử giá đồng hiện tại là 800£ một tấn và người ta dự tính nó sẽ tăng lên đến 880£ một tấn sau 12 tháng. Một số người sẽ đưa đồng vào danh mục đầu tư. Mức lãi vốn theo dự tính là 10% của giá mua và việc đa dạng hoá một danh mục đầu tư bằng việc đưa đồng vào có thể là hay. Tuy nhiên, đó không phải là mối quan tâm của chúng ta vào lúc này.

Bạn sở hữu một mỏ đồng và biết bạn sẽ có 1 tấn đồng để bán sau 12 tháng. Giá giao ngay của đồng là mức giá giao hàng ngay lập tức. Giá giao ngay hôm nay là 800£ và người ta kỳ vọng giá giao ngay này sẽ là 880£ vào thời điểm này sang năm. Bạn có thể lựa chọn một giải pháp đơn giản là bán đồng đi bằng giá giao ngay của thời điểm này năm sau. Bạn kỳ vọng giá đó là 880£, nhưng hôm nay bạn không thể biết chắc được giá năm tới sẽ thực sự là bao nhiêu. Điều này có tính rủi ro.

Tự bảo hiểm là việc sử dụng thị trường kỳ hạn để chuyển rủi ro cho người khác.

Bằng một cách khác, bạn có thể tự bảo hiểm tránh rủi ro này trên thị trường kỳ hạn của mặt hàng đồng. Giả sử hôm nay bạn có thể bán 1 tấn và giao hàng sau 12 tháng với giá được thỏa thuận là 860£. Bạn đã tự bảo hiểm đối phó với giá giao ngay nhiều rủi ro trong tương lai. Bạn biết chắc bạn sẽ nhận được gì khi đồng đã sẵn sàng cho giao hàng. Nhưng bạn đã bán đồng chỉ với giá 860£ mặc dù bạn kỳ vọng lúc đó có thể bán đồng với giá thị trường giao ngay là 880£. Bạn coi đó là một khoản chi phí bảo hiểm để thoát khỏi rủi ro liên quan đến giá giao ngay trong tương lai.

Người đầu cơ tạm thời giữ một tài sản với hy vọng có được lãi vốn.

Vậy bạn bán đồng của mình cho ai trên thị trường kỳ hạn đó. Bạn bán nó cho một nhà buôn mà chúng ta có thể gọi là một nhà đầu cơ.

Nhà đầu cơ này không hề quan tâm đến bản thân 1 tấn đồng nào. Nhưng nhà đầu cơ này tuy đã hứa trả bạn 860£ để được giao đồng sau một năm, hiện tại kỳ vọng bán lại số đồng đó ngay sau khi nó được giao. Nhà đầu cơ có kỳ vọng thu được 880£ từ chỗ đồng đó trên thị trường giao ngay năm sau. Anh ta kỳ vọng kiếm được 20£ để bù đắp cho việc gánh chịu rủi ro của bạn. Nếu giá đồng giao ngay năm tới thấp hơn 860£ thì nhà đầu cơ sẽ bị mất tiền. 20£ là khoản lệ phí rủi ro cần thiết để thu hút đủ người đầu cơ vào thị trường kỳ hạn chấp nhận những tình trạng rủi ro mà những người tự bảo hiểm muốn tránh.

Một số người mua đồng giao ngay ngày hôm nay với giá 800£ để sang năm có thể bán với giá 880£ phải so sánh tỷ lệ lãi vốn dự tính 10% với lợi tức và lãi suất từ giá chào của các tài sản khác. Đồng phải bù đắp được chi phí cơ hội của lợi tức mà lẽ ra có thể thu được từ việc sử dụng khoản tiền này cho việc khác. Nhà đầu cơ trên thị trường kỳ hạn không cần phải so sánh như vậy. Hợp đồng kỳ hạn hiện tại không trói buộc một khoản tiền nào cả. Mặc dù, giá cả đã được thoả thuận ngày hôm nay là 860£, khoản tiền này chỉ đến năm sau mới được trả, khi số đồng đó được giao. Nếu nhà đầu cơ lúc đó bán lại trên thị trường giao ngay năm tới, thì thật sự không có khoản tiền nào bị trói buộc cả.

Hộp 13-5 Thị trường giao ngay và thị trường kỳ hạn

Ban đầu, hầu hết mọi người thấy rằng khó có thể theo dõi hết tất cả các thuật ngữ khác nhau: giá giao ngay, giá giao ngay trong tương lai, giá kỳ vọng giao ngay trong tương lai và giá kỳ hạn. Bạn đã hiểu chúng thật sự chưa? Giả sử có một thị trường giao ngay đối với đồng và một thị trường kỳ hạn đối với đồng. Giả sử chỉ có loại hợp đồng kỳ hạn tồn tại để giao đồng một năm sau khi việc mua bán được ghi nhận nhưng với mức giá thoả thuận ngay lập tức. Tiền chỉ giao khi đồng được giao sau một năm.

Thuật ngữ	Định nghĩa	Ví dụ
Giá giao ngay ngày hôm nay	Giá đồng ngày hôm nay để giao hàng và trả tiền ngày hôm nay.	800£
Giá giao ngay trong tương lai	Giá đồng trên thị trường giao ngay sau thời gian 1 năm.	900£
Giá kỳ vọng giao ngay trong tương lai	Dự đoán tốt nhất ngày hôm nay về giá giao ngay sau thời gian 1 năm.	880£
Giá kỳ hạn	Giá ngày hôm nay trên thị trường kỳ hạn, với giá đó đồng được mua bán để giao hàng và trả tiền sau thời gian 1 năm.	860£
Phí bảo hiểm rủi ro	Giá kỳ vọng giao ngay trong tương lai trừ đi giá kỳ hạn hiện tại. Số tiền trung bình mà người tự bảo hiểm dự tính mất đi bằng cách ký hợp đồng kỳ hạn hơn là nắm lấy cơ hội của giá giao ngay trong tương lai. Như vậy, đó là cái mà người tự bảo hiểm kỳ vọng trả tiền và nhà đầu cơ kỳ vọng kiếm được, bằng cách chuyển rủi ro từ người tự bảo hiểm sang nhà đầu cơ.	880 - 860 = 20£

Tất cả những gì mà nhà đầu cơ đó phải suy nghĩ là giá cả giao ngay có thể đạt được sau 12 tháng và nó có thể dao động bao nhiêu xung quanh ước tính này. Giá giao ngay trong tương lai càng rủi ro thì lệ phí mà nhà đầu cơ cần càng cao và giá kỳ hạn hiện hành càng thấp hơn so với mức giá kỳ vọng giao ngay trong tương lai.

Nhà đầu cơ đã có một tình trạng để ngỏ, chấp nhận việc chuyển giao đồng được đặt trước mà chưa có người mua để bán lại. Tuy vậy, các công ty khác sử dụng đồng làm một đầu vào sản xuất và có thể muốn mua đồng được chuyển giao sau 12 tháng với mức giá thoả thuận hôm nay. Họ cũng muốn tự bảo hiểm để tránh mức giá giao ngay nhiều rủi ro trong tương lai. Một nhà đầu cơ có thể ký hai hợp đồng kỳ hạn, một hợp đồng để nhận đồng từ mỏ đồng và một hợp đồng để bán đồng cho người sử dụng thì người ấy không có một tình trạng để ngỏ. Bản quyết toán của nhà đầu cơ này cân đối và không có sự rủi ro còn dư nào. Mức giá giao ngay nhiều rủi ro trong tương lai là bất hợp lý.

Trên các thị trường kỳ hạn với số lượng gần tương đương giữa những người muốn tự bảo hiểm bằng cách mua vào và bán ra, bản quyết toán của những nhà đầu cơ sẽ tương đối cân bằng và rủi ro còn dư là nhỏ. Những nhà đầu cơ chỉ cần một khoản bù đắp nhỏ để trang trải cho phần rủi ro còn dư này và các chi phí hành chính. Giá hiện hành đặt mua đồng trước sẽ gần với giá kỳ vọng giao ngay trong tương lai.

Tuy nhiên, đầu cơ là một việc kinh doanh nhiều rủi ro nếu những người bán và những người mua không thoả thuận được với nhau trong thị trường kỳ hạn. Trên thực tế,

giá cả giao ngay hình thành sau đó có thể biến động ở mức độ lớn về cả hai phía của dự tính tiềm ẩn trong giá kỳ hạn hiện hành.

Tại sao lại có các thị trường kỳ hạn đối với đồng và bạc mà không phải đối với BMWs. Một lần nữa câu trả lời là rủi ro đạo đức và sự lựa chọn nghịch. Giả sử hôm nay bạn ký một hợp đồng chuyển giao một mẫu ôtô mới sau 12 tháng. Bạn cho rằng bạn đã mua một chiếc xe hơi hảo hạng nhưng công ty này đưa ra cho bạn một chiếc xe chất lượng thấp và nói "đây là mẫu xe mới của chúng tôi". Bằng cách ký kết tất cả những hợp đồng kỳ hạn này, hãng sản xuất ôtô đã tác động đến những khuyến khích về chất lượng của chính nó.

Các thị trường kỳ hạn không tồn tại đối với đại đa số hàng hoá vì không thể nào thảo được những hợp đồng ràng buộc về pháp lý và thực hiện ít tốn kém mà lại quy định đầy đủ những đặc điểm của loại hàng hoá được buôn bán. Các thị trường kỳ hạn chỉ tồn tại với những hàng hoá đã được tiêu chuẩn hoá: vàng 18 cara, đồng yên Nhật... là những thứ dễ xác định. Thị trường kỳ hạn là một cơ chế quan trọng, nhờ đó các cá nhân có thể giảm bớt được những rủi ro mà họ gặp phải, nhưng chỉ có một số lượng hạn chế các loại rủi ro có thể được tự bảo hiểm theo cách này.

Bù đắp những chênh lệch trong thu nhập cho lao động

Do người ta thường sợ rủi ro, chúng ta kỳ vọng rằng những người có công việc mạo hiểm, tính trung bình kiếm được nhiều hơn những người có công việc an toàn. Nói chung điều này đã được thực tế khẳng định. Những người thợ lặn kiểm tra các đường ống dẫn dầu ở Biển Bắc có mức tiền công tính theo giờ cao hơn vì tỷ lệ tử vong trong nghề này là rất cao. Viện sĩ các trường đại học ở Anh được nhận mức tiền lương tương đối thấp, vì nhiều người trong số họ có những công việc đảm bảo, khác với những nhà quản lý công nghiệp mà có thể bị sa thải nếu công ty của họ làm ăn không tốt.

Lợi nhuận thường được coi như là những phần thưởng cho những nhà doanh nghiệp, những cá nhân thành lập và điều hành các hãng, vì đã chấp nhận những rủi ro lớn. Người bình thường khi bắt đầu một doanh nghiệp, làm việc nhiều giờ vì những phần thưởng nho nhỏ lúc đầu. Trong những giai đoạn đầu, thường xuyên có nguy cơ thất bại và hầu hết các hãng nhỏ không thể vươn lên được. Khả năng trở thành triệu phú giống như Richard Branson của hãng Virgin, hoặc Bill Gate của Microsoft, là củ cà rốt cần thiết để khuyến khích mọi người bắt tay vào công việc mạo hiểm này.

TÓM TẮT

- **Tính bất trắc** luôn có trong đời sống kinh tế. Một số người đánh bạc để mua vui và một số người nghiện đánh bạc bất chấp bản thân mình. Hầu hết mọi người **sợ rủi ro**. Họ tự nguyện chấp nhận rủi ro chỉ khi được tạo ra những cơ may thuận lợi mà tính trung bình thì sẽ sinh ra một khoản lợi nhuận. Ngược lại hầu hết mọi người **bảo hiểm**, kể cả có ít hơn những cơ may thuận lợi để giảm bớt một số rủi ro mà họ gặp phải nếu họ không mua bảo hiểm.
- **Thái độ sợ rủi ro** phản ánh **quy luật lợi ích biên giảm dần của của cải**. Một canh bạc công bằng tính bằng tiền đem lại giá trị thoả dụng ít hơn khi nó thắng so với giá trị mất đi khi nó thua. Do đó, con người thường từ chối những canh bạc công bằng trừ khi tiền đặt cọc thấp. Tính phổ biến của thái độ sợ rủi ro có nghĩa là các cá nhân tìm mọi cách để giảm bớt rủi ro và phải trả tiền cho những người chấp nhận chuyện chịu đựng rủi ro đó.
- **Bảo hiểm gộp chung** những rủi ro mà chủ yếu là độc lập với nhau để giảm tổng số rủi ro và dàn trải bất kỳ sự rủi ro còn dư nào cho nhiều người, sao cho từng

người nhận bảo hiểm có một khoản tiền cược nhỏ trong rủi ro không thể chia sẻ được.

- Các thị trường bảo hiểm bị kìm hãm bởi **sự lựa chọn nghịch** và **rủi ro đạo đức**. Sự lựa chọn nghịch có nghĩa là những khách hàng có mức độ rủi ro cao có nhiều khả năng mua bảo hiểm hơn; rủi ro đạo đức có nghĩa là việc bảo hiểm có thể làm tăng khả năng xuất hiện những hậu quả không mong muốn.
- Cổ phiếu của các công ty có tỷ lệ lợi tức bình quân cao hơn nhưng lại biến động hơn nhiều so với các trái phiếu kho bạc hoặc tiền gửi ngân hàng.
- Sự lựa chọn danh mục đầu tư phụ thuộc vào thị hiếu của những nhà đầu tư - sự đánh đổi giữa rủi ro và lợi tức bình quân mà tạo ra lợi ích ngang nhau - và vào những cơ hội mà thị trường tạo - những tổ hợp rủi ro và lợi tức từ những tài sản hiện có.
- Khi các rủi ro về những lợi tức tài sản khác nhau là độc lập với nhau, thì rủi ro của cả danh mục đầu tư có thể được giảm bớt bằng cách đa dạng hoá thông qua nhiều loại tài sản.
- Rủi ro mà một loại tài sản góp phần đưa lại cho một danh mục đầu tư không được tính bằng khả năng biến động của lợi tức của chính tài sản đó mà tuỳ thuộc mối tương quan giữa lợi tức của tài sản đó với lợi tức của tài sản khác. Một tài sản có tương quan nghịch với các tài sản khác sẽ thực sự làm giảm rủi ro của cả danh mục đầu tư mặc dù lợi tức của chính nó có nhiều rủi ro. Ngược lại, những tài sản có tương quan thuận vững chắc với các tài sản khác của danh mục sẽ làm tăng tổng mức rủi ro. Giá trị của chỉ số **beta** đối với một tài sản đo lường mối tương quan của nó với những tài sản khác.
- Trong tình trạng cân bằng, các tài sản nhiều rủi ro có thể thu được mức lợi tức trung bình cao hơn để bù đắp cho những người chủ danh mục đầu tư vì đã chịu đựng rủi ro thêm này. Các tài sản có chỉ số beta cao thì có lợi tức cao. Nếu một tài sản chào mời một mức lợi tức kỳ vọng rất cao đối với mức độ rủi ro của nó, mọi người sẽ mua tài sản đó, đẩy giá của nó lên cho đến khi lợi tức kỳ vọng bị giảm xuống trở lại mức cân bằng.
- Trên một **thị trường có hiệu quả**, các tài sản được định giá để phản ánh thông tin sẵn có mới nhất về rủi ro và lợi tức của chúng. Không có những cơ hội đầu tư dễ dàng một cách có hệ thống để lái thị trường, trừ khi bạn có được hoặc sử dụng được một cách có hệ thống thông tin mới nhanh hơn những người khác. Bằng chứng từ giá cổ phiếu phù hợp với tính hiệu quả của thị trường chứng khoán, nhưng bong bóng suy tưởng đôi lúc cũng xuất hiện.
- **Các thị trường kỳ hạn** ấn định một mức giá hôm nay để chuyển giao và thanh toán hàng hoá trong tương lai. Chúng cho phép những người tự bảo hiểm tránh những mức giá giao ngay nhiều rủi ro trong tương lai bằng cách ký một hợp đồng ngày hôm nay. Những nhà đầu cơ tiếp nhận rủi ro này và sẽ đòi một khoản lệ phí, trừ khi họ có thể làm cho người mua gặp người bán.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một đồng xu cân đối sẽ được tung lên. Nếu nó đổ ngửa, người chơi sẽ được 1£, nếu nó đổ sấp, người chơi mất 1£. Người A không quan tâm đến việc có chấp nhận cá cược hay không. Người B sẽ trả 0,02£ để chơi. Người C đòi 0,05£ trước khi sẵn sàng chơi. Mô tả thái độ của 3 người chơi đối với rủi ro. Ai là người có khả năng mua bảo hiểm chống ăn cắp ô tô nhất?

2 Bạn thấy một quảng cáo về bảo hiểm tính mạng cho những người trên 45 tuổi. Không cần phải có kiểm tra sức khỏe. Theo bạn mức lệ phí sẽ cao, thấp hay trung bình. Tại sao?

3 Trong các rủi ro dưới đây loại nào có thể được góp chung: (a) bảo hiểm tính mạng; (b) bảo hiểm tránh lũ lụt trên sông Thêm; (c) bảo hiểm giọng nói của ngôi sao nhạc pop.

4 Bạn thành lập một hãng để khuyên những người thất nghiệp về cách sử dụng thời gian tốt nhất để kiếm tiền. Hãng của bạn đã phát hành cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Trong điều kiện cân bằng, các cổ phiếu của bạn được kỳ vọng thu được mức lợi tức cao hơn hay thấp hơn mức trung bình của thị trường chứng khoán? Tại sao?

5 Tại sao thị trường chứng khoán được điều tiết để ngăn chặn "buôn bán nội bộ", khi mà những nhà quản lý của một hãng sử dụng thông tin nội bộ về hãng để mua và bán các cổ phiếu của nó?

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những câu nói sau là sai? (a) Các nhà kinh tế học không thể dự báo được những thay đổi trên thị trường chứng khoán. Điều này chứng tỏ rằng, kinh tế học không có tác dụng khi bàn về giá cổ phiếu. (b) Mua bảo hiểm là việc làm ngu ngốc. Nếu công ty bảo hiểm đang kiếm được tiền thì các khách hàng đang bị mất tiền. (c) Những người đầu tư thận trọng không nên mua cổ phiếu có lợi tức biến động.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 683.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 14

Nền kinh tế thông tin

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Các thuộc tính chủ yếu của sản phẩm thông tin.**
2. **Tại sao một sản phẩm thông tin lại có chi phí cố định cao và chi phí cận biên thấp.**
3. **Tại sao điều này khiến cho các hãng độc quyền muốn thực hiện phân biệt giá.**
4. **Phân biệt giá, phiên bản hoá và bán kèm.**
5. **Tại sao các liên minh chiến lược xuất hiện.**
6. **Cạnh tranh để thiết lập các tiêu chuẩn và cạnh tranh giữa các hệ thống.**
7. **Sự bùng nổ và phá giá các cổ phiếu của các công ty dot.com**

Một thế kỷ trước đây, các tỷ phú xuất hiện trong các ngành đường sắt, sắt thép và dầu mỏ. John D Rockefeller (1839 - 1937), người sáng lập hãng Standard Oil đã tạo dựng khoản tài sản kếch xù trị giá 200 tỷ USD tính theo giá năm 2004. Ngày nay, những người giàu nhất hành tinh là những doanh nhân trong lĩnh vực kinh doanh thông tin. Bill Gate chủ tịch hãng Microsoft (www.microsoft.com) có trị giá tài sản khoảng 40 tỷ USD. Cuộc cách mạng thông tin đang diễn ra. Đó là một lĩnh vực kinh doanh lớn và đang làm thay đổi cuộc sống của con người. Các quy luật của kinh tế học tiếp tục cung cấp cho ta những kiến thức cơ bản đáng tin cậy để hiểu được điều gì đang xảy ra. Chương này có nội dung về kinh tế học vi mô trong thực tiễn.

Trước tiên, chúng ta sẽ bàn về những thuộc tính chủ yếu của các sản phẩm thông tin, sau đó chúng ta sẽ xem xét tới cách ứng xử của nhà sản xuất và người tiêu dùng các sản phẩm này, và thị trường phát triển như thế nào. Sự cạnh tranh xuất hiện như thế nào? Những hình thức định giá và các hành vi chiến lược khác xuất hiện như thế nào?

14.1 Các sản phẩm thông tin

Bảng 14.1 mô tả sự phát triển của internet. Vào cuối năm 2003, 49% các hộ gia đình ở Anh có thể truy cập internet tại nhà, so với tỷ lệ chỉ có 9% vào năm 1998. Vào tháng

Bảng 14.1 Kinh doanh trên mạng internet

	1997	2003
Hãng với hãng (tỷ £)	5	1130
Hãng với người tiêu dùng (tỷ £)	5	150
Các thiết bị (triệu £)	100	720
Người sử dụng (triệu £)	100	490

Nguồn: Financial Times, 24 March 1999.

2/2004, 58% người lớn ở Anh đã sử dụng internet trong 3 tháng trước đó, chủ yếu là để gửi thư điện tử. 47% trong tổng số người lớn có sử dụng internet cũng dùng dịch vụ này để mua vé, hàng hoá và các dịch vụ (*Nguồn:* ONS, Điều tra về thực phẩm và chi tiêu).

Bảng 14.2 minh hoạ lợi ích năng suất tiềm tàng của việc sử dụng thương mại điện tử. Lợi ích phản ánh việc quản lý hoạt động mua và bán hàng qua mạng.

Sản phẩm thông tin có thể được mã hoá bằng kỹ thuật số rồi truyền đi nhanh chóng, chính xác và rẻ tiền.

Các ví dụ bao gồm: âm nhạc, phim ảnh, tạp chí, tin tức, sách và thể thao. Sản phẩm thông tin đòi hỏi tốn phí khá cao để thu thập và tạo ra chúng nhưng lại tốn phí rất thấp trong khâu phân phối. Chi phí cố định để tạo ra một sản phẩm có thể sử dụng được là khá lớn, tuy nhiên chi phí cận biên để phân phối sản phẩm đó lại rất nhỏ. Cơ cấu chi phí này cho thấy tính kinh tế quy mô rất lớn trong sản xuất. Chúng ta bàn đến những tác động đối với cấu trúc thị trường và cạnh tranh trong mục 14.3. Trước tiên, chúng ta xem xét những thuộc tính chủ yếu của các sản phẩm thông tin đứng trên khía cạnh người sử dụng. Những người sử dụng hoặc người tiêu dùng sản phẩm thông tin không chỉ đơn thuần là các hộ gia đình mà còn bao gồm cả các doanh nghiệp.

Bảng 14.2 Ước lượng lợi ích về năng suất thu được từ kinh doanh điện tử

	Thấp	Cao
Bán hàng qua mạng	-1%	-4,8%
Mua hàng qua mạng	2,30%	7,80%

Nguồn: ONS, Economic Trends, November 2003.

Hộp 14-1 Web sights

Nội dung trong bảng thể hiện các trang web hàng đầu ở Anh ở thời điểm tháng 5/2004. Có một sự hoà trộn khá thú vị giữa các trang web thông tin/ tin tức/ tìm kiếm, hoạt động mua sắm và giáo dục.

Các giao dịch trên internet không sử dụng tiền mặt. Ngân hàng Trung ương Anh quốc đang tiến hành nghiên cứu những hàm ý của vấn đề nêu trên đối với chính sách tiền tệ. Kho bạc Anh quốc thì đang nghiên cứu những tác động đối với doanh thu thuế VAT. Nền kinh tế thông tin tỏ ra không giống với tất cả những gì đã diễn ra trước đây, tuy nhiên trên thực tế nó là một ví dụ rất sinh động cho thấy tính khách quan của các quy luật kinh tế.

Tên hãng	Số lượng người sử dụng (triệu)	Đạt tới (%)	Thời gian sử dụng tính cho từng cá nhân
Microsoft	19,167	73,24	02:27:19
Google	13,501	51,59	00:23:24
Yahoo!	12,135	46,37	00:57:11
BBC	9,029	34,5	00:42:27
eBay	8,839	33,77	01:40:40
Time Warner	8,407	30,75	02:46:12
Wanadoo	6,963	26,6	00:16:30
Bristish Telecom	6,187	23,64	00:14:05
Amazon	5,949	22,73	00:17:27
UK Universities	5,093	19,46	00:31:36

Nguồn: www.NielsenNetRatings.com

14.2 Tiêu dùng thông tin

Trên quan điểm của người sử dụng, các sản phẩm thông tin có 4 đặc tính sau: tính thử nghiệm, quá tải, chi phí chuyển đổi và các ngoại ứng hệ thống.

Hàng hoá hay dịch vụ cần thử nghiệm là phải được dùng thử trước khi người sử dụng biết được giá trị của nó.

Tính thử nghiệm

Chúng ta đã từng gặp trường hợp thử nghiệm ở Hộp 9.4, xem xét tính thử nghiệm tác động như thế nào tới chiến lược quảng cáo. Thông tin là một sản phẩm cần thử nghiệm.

Lần đầu tiên chúng ta thử dùng một sản phẩm nào đó, chúng ta sẽ thấy sản phẩm đó hữu dụng như thế nào đối với bản thân chúng ta. Hầu hết các hàng hoá và dịch vụ mà chúng ta mua đều là những thứ chúng ta mua nhiều lần. Về sau chúng ta không mua chúng chỉ để xem chúng có những đặc điểm gì. Điều khác biệt của sản phẩm thông tin là nó gần như thường xuyên là mới. Nếu chúng ta đã có thông tin, chúng ta sẽ không cần mua chúng nữa. Chúng ta nói rằng "gần như thường xuyên" là vì mỗi người chúng ta đều có một cuốn video mà ta muốn xem hơn một lần. Người ta mua băng video các trận thi đấu của đội bóng Manchester United tại giải ngoại hạng Anh để xem nữa, xem mãi nhưng chỉ thuê một lần đĩa DVD phim kinh dị từ cửa hàng Blockbuster, và tối hôm sau chiếc đĩa đó sẽ được một người khác thuê.

Tầm quan trọng của thử nghiệm trong việc đánh giá cầu về các sản phẩm thông tin là yếu tố dẫn đến việc hình thành nhiều chiến thuật quen thuộc của các nhà cung cấp. Nhà cung cấp luôn tìm kiếm cách thức để kích thích sự ham muốn của bạn mà không bộc lộ quá nhiều các thông tin của họ, vì nếu để lộ thì bạn sẽ không có nhu cầu mua chúng nữa. Các mẫu hàng miễn phí, các phần xem trước, tiêu đề và các cơ hội để được xem qua hàng hoá là những chiến thuật marketing đối với những hàng hoá, dịch vụ cần thử nghiệm. Giả sử rằng bạn là người cung cấp sản phẩm đó. Nếu không có các mẫu miễn phí, người ta sẽ không bao giờ có thể biết được sản phẩm của bạn thực sự tuyệt vời như thế nào. Bạn quyết định như thế nào về việc bao nhiêu mẫu được cung cấp miễn phí?

Hộp 14-2 Hãy tới đây và lấy chiếc áo điện tử

Việc sản xuất và phân phối thông tin bắt đầu từ cuộc đối thoại đầu tiên giữa các bậc ông bà, tổ tiên chúng ta. Chi phí phân phối thông tin đã giảm đi rất nhiều. Báo in đã làm giảm phần lớn chi phí - các nhà sư trước đây phải chép bằng tay. Tương tự như vậy, dịch vụ bưu điện và điện thoại cũng đã giúp làm giảm chi phí. Danh sách thứ tự thư tín đã ra đời được một thế kỷ. Tìm kiếm, lựa chọn không bắt đầu trên mạng internet, việc này đã được thực hiện trên nhiều phương diện khác. Nền kinh tế thông tin khác biệt không chỉ vì chi phí phân phối là rất thấp mà còn vì quá trình phân phối thông tin giờ đây còn mang tính tương tác. Khách hàng có thể sử dụng khéo léo thông tin mà họ nhận được và các câu hỏi tiếp theo có thể xử lý ngay lập tức với chi phí thấp.

Để đơn giản, giả sử rằng chi phí biên của việc tái sản xuất sản phẩm thông tin là bằng không, do vậy mục đích duy nhất của bạn chỉ là tối đa hoá doanh thu. Bỏ ra càng nhiều hàng mẫu sẽ làm giảm số lượng hàng bạn có thể bán được hôm nay. Tuy nhiên, việc tăng cường sự hiểu biết của công chúng về hàng hoá của bạn sẽ làm tăng cầu đối với sản phẩm của bạn trong tương lai. Bạn sẽ cung cấp một lượng copy miễn phí tới một mức mà tại đó tổn thất biên của doanh thu ngày hôm nay bằng với (giá trị hiện tại của) doanh thu cận biên của việc bán thêm trong tương lai.

Cách thứ hai mà nhà cung cấp sản phẩm cần thử nghiệm có thể làm tăng cầu đối với sản phẩm của họ và tạo dựng một thị trường thông tin riêng đó là thông qua quảng bá thương hiệu và danh tiếng. Trước tiên hãy nghĩ về một cuộc giao dịch mang tính đánh đổi "một thắng-một thua". Bạn có muốn mua một mẩu tin với giá 100£ không? Nếu không được xem thông tin, bạn không biết trị giá thực của nó. Tuy nhiên, khi đã nhìn thấy nó, bạn không còn muốn mua nó nữa!

Nếu tất cả các cuộc giao dịch đều mang tính đánh đổi "một thắng-một thua", người bán hàng đứng trước sự cám dỗ lớn là lừa gạt khách hàng và khách hàng thì lại hết sức

cẩn trọng nên sẽ có rất ít giao dịch diễn ra. Các hãng đầu tư để gây dựng danh tiếng (thông qua các hành động tốt trước đó) nhằm chiếm được niềm tin, điều này giúp mang lại lợi nhuận ở hiện tại và trong tương lai. Đường cầu đối với sản phẩm của họ cao hơn nếu như danh tiếng mà họ đã thiết lập trước đó tốt hơn.

Tình trạng quá tải thông tin xuất hiện khi có rất nhiều thông tin sẵn có nhưng chi phí để xử lý thông tin lại quá cao. Các thiết bị lọc vì vậy rất có giá trị.

Quá tải thông tin

Các gia đình đặt mua 2 tờ báo Chủ nhật thường hiếm khi đọc cả 6 phần nội dung trong mỗi tờ báo. Trên mạng internet, vấn đề trở nên phức tạp hơn nhiều. Có quá nhiều thông tin, vì vậy rất khó để biết được nên bắt đầu từ đâu. Hộp 1.4 ở Chương 1 nhấn mạnh tình trạng quá tải thông tin như là một sự xếp hàng sai trong chế độ kế hoạch hóa tập trung ở các nước thuộc Liên Xô cũ trước đây. Việc tìm kiếm sẽ dễ dàng hơn nhiều sau khi người ta đã hạn chế bớt các lựa chọn của bạn. Những người giàu có muốn tìm mua nhà sẽ không lái xe cả tuần tìm kiếm xung quanh khu Belgravia. Họ sẽ thuê một đại lý để hạn chế bớt các sự lựa chọn xuống và chỉ xem xét danh sách ngắn do đại lý đề xuất. Tương tự như vậy, một hãng tìm kiếm một giám đốc mới thường thì sẽ thuê một chuyên gia "chuyên tìm kiếm các nhà lãnh đạo" để người này đưa ra một danh sách ngắn các ứng cử viên phù hợp.

Cũng như việc các đại lý tính phí cho dịch vụ sàng lọc, nhà cung cấp dịch vụ tìm kiếm trên internet có một sản phẩm có trị giá cao mà họ có thể bán. Các công cụ tìm kiếm như Google là một trong số những trang web được truy cập nhiều nhất trên internet và do vậy tạo ra cơ hội có giá trị cho các nhà quảng cáo.

Việc sàng lọc trước lý giải tại sao các nhà sản xuất du thuyền lại quảng cáo trên các tạp chí về du thuyền chứ không quảng cáo trên các tạp chí dành cho người hâm mộ bóng đá. Mạng internet cho phép nhà sản xuất du thuyền nhằm tới khách hàng một cách chính xác hơn. Một nguyên nhân khiến các hãng internet có thể cung cấp dịch vụ mà không tính phí là các thông tin do khách hàng đăng ký (được sự cho phép của họ) có thể bán lại không chỉ cho các nhà quảng cáo mà còn được bán cho cả những nhà kinh doanh internet khác. Tương tự như vậy, lần tới khi bạn mua tivi và điền các thông tin cá nhân vào biểu mẫu bảo hành "miễn phí", hãy nhớ rằng nhà bảo hành "đang mua" thông tin của khách hàng sử dụng tivi - họ sống ở đâu và họ tiêu tiền vào việc gì. Thông tin này giúp các hãng kinh doanh khác định hướng việc bán hàng của họ chính xác hơn. Đó là một mặt hàng có giá trị.

Chi phí chuyển đổi phát sinh khi các chi phí hiện tại là chi phí chìm. Việc thay đổi nhà cung cấp sẽ làm tăng thêm các chi phí khác.

Chi phí chuyển đổi

Trong khi việc tập hợp một hệ cơ sở dữ liệu tốt về khách hàng có thể là một lý do thường xuyên khiến người ta trợ cấp đối với một sản phẩm thông tin thì lý do thứ hai thường lại mang tính chất rất tạm thời. Các nhà cung cấp có thể cung ứng dịch vụ miễn phí trong giai đoạn đầu nhằm ràng buộc người sử dụng với một nhà cung cấp nhất định. Những người sử dụng như vậy gặp phải vấn đề chi phí chuyển đổi.

Nếu phải bắt đầu lại từ đầu, có lẽ ở Anh người ta sẽ không chọn lái xe về phía bên tay trái mà là lái về phía bên tay phải. Các ôtô ở Anh sẽ không khác biệt với ôtô ở những nước khác ở châu Âu. Các nhà sản xuất ôtô sẽ khó có thể tính cho người tiêu dùng ở Anh mức giá cao hơn cho xe ôtô nếu các xe tương tự có thể nhập khẩu một cách dễ dàng thông qua eo biển Măng-sơ. Tuy nhiên, người Anh đã đầu tư rất nhiều vào việc lái xe bên tay trái. Bất kỳ chuyển đổi nào cũng có thể dẫn đến việc phải thay đổi các tín hiệu trên đường phố và đường quốc lộ, thải loại ra hầu hết lượng xe ôtô có tay lái bên phải và phải đào tạo lại các lái xe khi tay lái chuyển sang bên khác. Trong quá trình chuyển đổi này rất dễ có thể xảy ra các tai nạn và dẫn đến phí tổn. Mặc dù người dân

Anh có thể thu được lợi ích từ việc sử dụng các ôtô có tay lái ở phía bên phải có giá rẻ hơn, chi phí chuyển đổi cũng có thể là quá lớn; do vậy có lẽ tốt hơn là để nguyên như cũ.

Tương tự như vậy, chi phí của việc thoát khỏi sự lệ thuộc vào chất nicotine là khá lớn. Người chưa bao giờ hút thuốc và người hút 20 điếu thuốc một ngày đưa ra những quyết định khác nhau. Quá khứ do vậy cũng là một vấn đề đáng quan tâm. Tương lai cũng vậy. Chi phí chuyển đổi buộc người sử dụng và nhà cung cấp trước tiên phải có một tầm nhìn dài hạn. Không nên bắt đầu hút thuốc cho dù với giả định rằng sẽ rất dễ bỏ thuốc lá. Bạn sẽ bị lệ thuộc vào nó.

Bảng 14.3 minh hoạ điều này. Người ta có thể mua một dịch vụ từ nhà cung cấp A hoặc B. Hiện tại B là nhà cung cấp tốt hơn. Dịch vụ đó tạo ra một lợi ích ròng là 700£ (đã trừ đi mọi chi phí khác). Dịch vụ do A cung cấp chỉ tạo ra khoản lợi ích trị giá 500£. Nếu không có chi phí chuyển đổi, mọi người đều sử dụng dịch vụ của B. Tuy nhiên, nếu chi phí chuyển đổi là 300£, người đã bắt đầu sử dụng dịch vụ của nhà cung cấp A sẽ không thay đổi nhà cung cấp. Lợi ích là 200£, chi phí là 300£. Họ sẽ tiếp tục sử dụng dịch vụ của nhà cung cấp A và hưởng số lợi ích trị giá 500£. Những người ban đầu đã sử dụng dịch vụ của nhà cung cấp B cảm thấy mãn nguyện khi tiếp tục sử dụng dịch vụ của nhà cung cấp này và hưởng khoản lợi ích trị giá 700£.

Bảng 14.3 Chi phí chuyển đổi

	Nhà cung cấp A	Nhà cung cấp B
Lợi ích của người sử dụng	500£	700£
Chi phí chuyển đổi bằng 300£		
Lợi ích ròng		
Nếu bắt đầu với A	500£	400£
Nếu bắt đầu với B	200£	700£

Tại sao bất kỳ người nào cũng quyết định bắt đầu với nhà cung cấp A? Có thể là trước đó nhà cung cấp này đã đưa ra một số lời đề nghị hấp dẫn để lôi cuốn một số khách hàng tin rằng quan hệ giao dịch tốt đẹp này sẽ tồn tại lâu dài, hoặc lôi cuốn một số khách hàng có tầm nhìn quá thiển cận, họ không nhận ra rằng cần có một quyết định mang tầm dài hạn hơn. Trong Bảng 14.3, tốt nhất nên hiểu khoản lợi nhuận là giá trị hiện tại của những lợi ích trong quãng thời gian tương lai mà người sử dụng cần đến dịch vụ này. Sự khác biệt giữa những giá trị hiện tại này cần phải đem so sánh với chi phí chuyển đổi một lần.

Trong Chương 9, chúng ta đã phân biệt rào cản tự nhiên và rào cản chiến lược, một thứ do thiên nhiên tạo ra và một thứ được hoạch định bởi các nhà lãnh đạo. Chi phí chuyển đổi có cả hai khía cạnh trên. Các nhà cung cấp khôn ngoan đưa ra các chiến lược nhằm ràng buộc người sử dụng. Số lượng dặm đường bay và các điểm thưởng thường là những ví dụ rõ ràng được tạo ra bởi nền kinh tế thông tin. Trước đây, người ta phải tốn phí rất cao để theo dõi thông tin về từng khách hàng riêng lẻ.

Kỹ thuật máy tính hiện đại đã thay đổi tất cả. Một khi các cá nhân đã có thể được phân biệt thì ta có thể tạo ra được động cơ cho họ. Các điểm thưởng đem lại cho khách hàng một phần thưởng nhỏ động viên cho việc hợp tác thường xuyên với một nhà cung cấp nhất định. Khách hàng sẽ ít quan tâm hơn tới việc họ dùng máy bay của hãng BA hay Virgin, hoặc đi mua hàng tại Tesco hay Sainsbury. Tuy nhiên, đối với các hãng hàng không hoặc siêu thị thì vấn đề vừa nêu lại tạo ra một sự khác biệt lớn. Yahoo! và Freeserve ban đầu khi khách hàng sử dụng đều là miễn phí. Khi mà bạn đã quen với hệ thống của họ thì trong tương lai họ sẽ tính phí đối với bạn cho cùng một dịch vụ như vậy. Cũng như việc các câu lạc bộ bóng đá hàng đầu sử dụng các tivi bắt anten vệ tinh để có được lượng khán giả đông hơn nhưng sau đó họ sẽ thiết lập các trạm phát tivi có thu phí của riêng mình.

Nền kinh tế thông tin không phát minh ra các cách làm này nhưng nó đẩy các công việc làm thô sơ trong nhiều năm này tới đỉnh cao. Trong nhiều thập kỷ, các ngân hàng

đã thấy được rằng các sinh viên hôm nay sẽ trở thành các khách hàng có lợi ngày mai. Các ngân hàng cạnh tranh để có chỗ trong các trường đại học và cung cấp cho sinh viên những dịch vụ ngân hàng ưu đãi. Các hoạt động này dựa trên cơ sở chi phí chuyển đổi sau này sẽ lưu giữ được khách hàng, tạo ra cơ hội trong tương lai sẽ thu hồi lại được khoản đầu tư ban đầu thông qua lãi suất. Các ngân hàng cũng có thể phân biệt giữa đối tượng khách hàng sinh viên và khách hàng không phải là sinh viên. Nền kinh tế thông tin khiến cho nguyên tắc này được thực hiện tới giới hạn của nó, phân biệt giữa các khách hàng riêng lẻ và chỉ ra khi nào các khoản trợ cấp trước đây có thể mang lại thu nhập sau này.

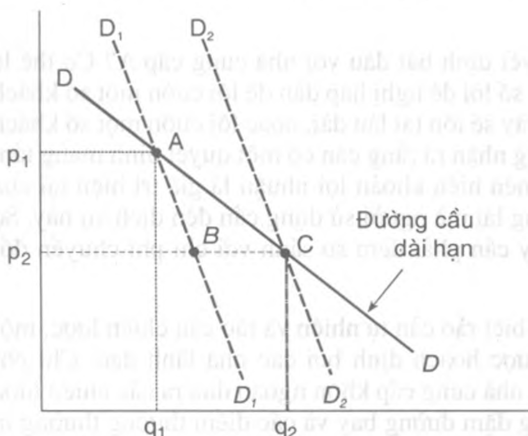
Ngoại ứng hệ thống (mạng lưới) xảy ra khi một thành viên mới tăng thêm của hệ thống làm tăng lợi ích cho những thành viên cũ của hệ thống.

Ngoại ứng hệ thống (mạng lưới)

Trên quan điểm người sử dụng, đặc tính cuối cùng của các sản phẩm thông tin là chúng có các ngoại ứng hệ thống.

Việc có một chiếc máy điện thoại sẽ trở nên vô nghĩa nếu không có người nào khác sử dụng điện thoại. Tương tự như vậy, sẽ chẳng có lý do nào khiến bạn muốn thành thạo Esperanto nếu ngôn ngữ này không được mọi người sử dụng. Máy fax được phát minh vào năm 1843 và thư điện tử đầu tiên được gửi vào năm 1969. Mãi đến khi những người khác sử dụng những công nghệ này thì các vật dụng trên mới trở nên phổ biến[1].

Hình 14.1 Đường cầu với ngoại ứng hệ thống



Mỗi đường cầu ngắn hạn phản ánh số người đang sử dụng hệ thống. Việc giảm giá từ p_1 đến p_2 không những gây ra dịch chuyển từ A đến B mà còn dịch chuyển đường cầu vì hệ thống giờ đây có giá trị hơn. Đường cầu dài hạn nối các điểm như A và C là co giãn hơn.

Hình 14.1 cho thấy việc sử dụng ảnh hưởng như thế nào tới cầu đối với sản phẩm mang tính ngoại ứng hệ thống. Điều này giống như việc trình bày chi phí trong Chương 7. Ở đó, ta thấy rằng các hãng có những đường chi phí khác nhau trong ngắn hạn và trong dài hạn. Thậm chí khi các đường chi phí ngắn hạn có hình chữ U, chi phí trung bình trong dài hạn có thể giảm xuống trong một khoảng thời gian dài, thể hiện tính kinh tế nhờ quy mô trong sản xuất. Sản xuất càng nhiều thì chi phí trung bình càng giảm.

Ngoại ứng hệ thống dẫn đến một hiện tượng tương tự về phía cầu: giảm giá có thể kích cầu rất nhiều, đặc biệt là trong dài hạn. Hình 14.1 thể hiện đường cầu ngắn hạn ban đầu D_1D_1, cầu đối với sản phẩm của số lượng người sử dụng nhất định đã ở trong hệ thống. Giả sử A là điểm mà tại đó số người sử dụng hệ thống bằng số người ở thời kỳ trước. Không có lý do nào khiến đường cầu dịch chuyển.

Tuy nhiên, bây giờ giả sử rằng nhà cung cấp giảm giá và có thêm một số khách hàng, làm dịch chuyển theo đường cầu D_1D_1 xuống dưới từ A đến B. Do có nhiều người hơn trong hệ thống, sản phẩm giờ đây trở nên có giá trị hơn đối với mọi người và đường cầu dịch chuyển lên trên ở thời kỳ kế tiếp là D_2D_2. Tại mức giá p_2 lượng cầu tăng lên tới q_2. Nếu giá giảm hơn nữa sẽ làm dịch chuyển đường cầu ngắn hạn xa hơn về phía phải. Đường cầu dài hạn DD được hình thành bởi sự kết nối giữa các điểm như A và C, mang tính co giãn cao hơn đường cầu ngắn hạn.

[1] Những ví dụ hấp dẫn này và những ví dụ khác được dẫn ra trong cuốn "Carl Shapiro và Hal Varian", Information Rules, nxb Đại học Harvard, 1999.

Ngay cả khi không có chi phí chuyển đổi, ngoại ứng hệ thống cũng có thể giúp chứng minh - thậm chí là không có một điều kiện nào - cho sự trợ cấp ở giai đoạn đầu trong thời gian tuổi thọ của một sản phẩm. Nhà cung cấp sẽ đầu tư để tăng cường mở rộng hệ thống. Khi đã có nhiều khách hàng, giá có thể được nâng lên. Ngoại ứng hệ thống lý giải tại sao người tiêu dùng cùng nhau dần tiến tới sản phẩm mới sau đó tất cả tiếp nhận ngay lập tức. Thậm chí khi bạn biết rằng thư điện tử là một sản phẩm tuyệt vời, nó sẽ vô dụng trừ khi bạn của bạn (và các khách hàng) được kết nối với nhau. Khi tất cả mọi người nghĩ rằng người khác cũng đã sẵn sàng, tất cả mọi người đều chuyển đổi trong một khoảng thời gian rất ngắn.

Tất cả 4 đặc điểm: tính thử nghiệm, quá tải, chi phí chuyển đổi và ngoại ứng hệ thống là 4 đặc điểm quan trọng của các sản phẩm thông tin đứng trên khía cạnh người sử dụng. Giờ đây chúng ta chuyển sang xem xét các đặc điểm quan trọng của chi phí, sản xuất và cạnh tranh giữa các nhà cung cấp.

Hộp 14-3 Từ điển bách khoa Britannica để trên giá sách

Các bậc phụ huynh thường mua cho con mình quyển từ điển bách khoa toàn thư Britannica và xem nó là một phần không thể thiếu trong tủ sách (www.britannica.co.uk). Cuốn từ điển nổi tiếng này đã là ấn phẩm hàng đầu trên thị trường trong suốt hai thập kỷ sau khi được phát hành vào năm 1768, mặc dù có mức giá khá cao, có lúc lên tới 1000£. Doanh thu bán sách năm 1990 đạt tới 450 triệu £. Từ năm 1990 doanh thu bán sách đã sụt giảm hơn 80%. Đĩa CD-ROM đã tiêu diệt hầu như hoàn toàn sách in. Chi phí biên của việc sản xuất 1 đĩa CD-ROM khoảng 1£. Chi phí biên của từ điển bách khoa toàn thư Britannica (sách in) vào khoảng 150£, cộng thêm khoảng vài trăm £ chi phí hoa hồng cho dịch vụ giao hàng tới tận nhà.

Thách thức lớn nhất là khi Microsoft quyết định sản xuất phần mềm cho 1 quyển từ điển bách khoa toàn thư, có tên gọi là Encarta, với giá chỉ bằng 1/30 giá của Britannica. Encarta không chỉ rẻ hơn mà còn dễ dàng hơn trong việc mang theo người. Nói một cách ngắn gọn, nó chỉ nằm gọn trong 1 đĩa CD-ROM. Britannica không phải bị hạ bệ bởi một sự gia nhập mới trong lĩnh vực kinh doanh sách 24 tập mà là bởi công nghệ mới làm thay đổi bản chất của vấn đề.

Trong suốt thập niên 90 của thế kỷ 20, Britannica đã dần tìm ra giải pháp tốt nhất để đối phó với sự gia nhập thị trường của Encarta. Phiên bản trên đĩa CD của quyển từ điển này đã được sản xuất. Toàn bộ lực lượng những người giao hàng tới tận nhà cũng đã bị sa thải. Những người sử dụng máy tính dành sự quan tâm nhiều hơn tới quảng cáo trên các trang web hơn là sự mời chào cung cấp hàng tới tận nhà. Britannica đã cố gắng để nhấn mạnh (giờ đây với công nghệ tương tự như của Encarta) rằng nó vẫn có khối lượng hơn và do vậy chứa đựng nhiều thông tin hơn. Encarta đang cố trở nên lớn mạnh hơn nhằm làm xói mòn uy thế mà Britannica đang hy vọng xây dựng.

Nguồn: P. Evans and T. Wurster, *Blown to Bits*, Harvard Business School Press, 1999; R. Melcher, "Dusting off the Britannica", Business Week, 20 October 1997.

14.3 Các nhà phân phối thông tin

Đối với nhà cung cấp, một đặc điểm quan trọng của thông tin là đòi hỏi tốn phí cao để tạo ra nó nhưng việc phân phối lại có chi phí rất thấp: đối với một sản phẩm thông tin, chi phí cố định là lớn nhưng chi phí biên lại rất nhỏ. Vì vậy, tính kinh tế nhờ quy mô là rất lớn. Sự mở rộng sản lượng của các nhà độc quyền công nghiệp cuối cùng sẽ bị hạn chế bởi năng lực hiện có của họ, nhưng sự tái sản xuất các sản phẩm thông tin lại không gặp phải sự hạn chế về năng lực như vậy. Nền kinh tế công nghiệp phần lớn được tạo nên bởi các nhà độc quyền tập đoàn - ví dụ như: Ford, Vauxhall, Fiat, ... - nhưng nền kinh tế thông tin lại phần lớn được tạo nên bởi các nhà độc quyền riêng lẻ. Hơn nữa, như được minh hoạ bởi giai đoạn mới thành lập của các hãng như Amazon, Yahoo! và Freeserve, thì ngay cả những nhà độc quyền cũng thường xuyên phải chịu áp lực từ những hãng mới gia nhập.

Từ các nội dung bàn luận ở Chương 8 và 9, bạn sẽ nghĩ rằng - và đúng là như vậy - các hãng độc quyền có thể có 1 hoặc 2 dạng. Dạng thứ nhất là một hãng chiếm ưu thế và xung quanh nó là các hãng cạnh tranh nhỏ khác. Hãng Microsoft, hãng đã phát minh ra DOS và sau đó là Windows, là một ví dụ phù hợp. Hiện thu nhập của Microsoft lớn tới mức, như của Boeing trong lĩnh vực kinh doanh hàng không, hãng có thể dành một phần lớn cho công tác nghiên cứu và triển khai. Cả 2 hãng đều phát huy được tính kinh tế nhờ quy mô và trở thành nhà sản xuất sản phẩm tiêu chuẩn có chi phí thấp.

Các dạng khác của độc quyền hoạt động ở những thị trường nhỏ hơn, các thị trường bán lẻ, thận trọng hướng tới các nhóm khách hàng cụ thể, có các sở thích đa dạng khác nhau, điều này khiến cho các thị trường này có thể cùng tồn tại. Các hãng kinh doanh trên internet phân phối rất nhiều sản phẩm, từ vé máy bay cho tới các cổ phần và hàng hóa. Lý thuyết cạnh tranh mang tính độc quyền mô tả rất sát thực các cấu trúc của thị trường này. Tuy nhiên, do lợi thế của hãng hiện tại phụ thuộc vào sự phân chia thị trường thành các thị trường nhỏ, tình trạng độc quyền tạm thời của hãng rất dễ bị tổn thương trước các hãng cạnh tranh khác, những người có thể chuyển đổi giữa các thị trường. Amazon sớm nhận ra rằng hãng không có lý do gì để chỉ giới hạn các hoạt động của mình chỉ riêng trong lĩnh vực bán sách qua internet.

Cạnh tranh mang tính độc quyền gắn liền với sự gia nhập và ra khỏi thị trường. Trong một số năm gần đây, chúng ta đã chứng kiến rất nhiều trường hợp minh hoạ cho cả 2 sự kiện trên. Gia nhập thị trường tỏ ra dễ dàng hơn là điều mà các hãng hiện thời đã hy vọng, do vậy xuất hiện nhiều khó khăn hơn trong việc bảo vệ các thị trường nhỏ của họ so với những khó khăn mà ban đầu hãng gặp phải. Khi thị trường có rất nhiều hãng mới gia nhập, rất ít hãng có thể kiếm được lợi nhuận. Khi quả bong bóng nổ, nhiều hãng bị phá sản và ra khỏi ngành. Chúng ta sẽ bàn đến sự bùng nổ và phá sản trong phần cuối của chương này.

Một **biểu giá gồm 2 phần:** một phần dùng để bù đắp các chi phí cố định hàng năm và một phần nhỏ đơn giá tính cho một sản phẩm có liên quan tới chi phí cận biên.

Định giá cho các sản phẩm thông tin

Với kiến thức từ những chương trước, giả sử bạn đóng vai trò là một nhà tư vấn (tất nhiên là trên internet) đưa ra lời khuyên cho các hãng trong việc làm thế nào để định giá các sản phẩm thông tin. Do chi phí biên là rất thấp, bạn hy vọng làm giảm doanh thu biên xuống thấp tới mức bằng không. Tuy nhiên, bạn vẫn muốn có lợi nhuận. Cũng giống như một hãng điện thoại bạn nên dùng một biểu giá gồm 2 phần.

Vậy có ai thực hiện điều này trên internet không? AOL, BT và Wanadoo tính phí thuê bao hàng năm và sau đó cung cấp dịch vụ miễn phí. Lý thuyết kinh tế cho rằng trong dài hạn cần phải có một số dạng phí hàng năm. Các nhà cung cấp internet cũng cần phải có được doanh thu như những hãng kinh doanh khác. Trừ khi họ có thể có được khoản doanh thu này từ quảng cáo hoặc từ việc bán các thông tin về khách hàng cho những nhà cung cấp khác, còn phí thuê bao thì bao giờ cũng trở thành một phần trong quá trình định giá.

Một bài học khác hẳn bạn còn nhớ ở Chương 8, đó là một nhà độc quyền sẽ kiếm được nhiều tiền hơn thông qua việc phân biệt giá so với việc đưa ra một mức giá đồng nhất. Về phương diện doanh thu, phương pháp thứ hai cho phép nhà độc quyền chiếm được diện tích hình chữ nhật (giá x sản lượng) phía dưới đường cầu, trong khi phân biệt giá hoàn hảo - mỗi khách hàng một mức giá khác nhau - cho phép nhà độc quyền chiếm được toàn bộ khu vực phía dưới đường cầu (có diện tích lớn hơn nhiều).

Khi nhà cung cấp chỉ đưa ra một mức giá mà không nắm được đặc điểm của người mua thì sẽ rất khó để thực hiện phân biệt giá. Đôi khi, sự khác biệt giữa những người mua là rất rõ ràng, chẳng hạn như những người đi nghỉ mát và những thương gia. Tuy

nhiên, trong nhiều trường hợp, các nhà cung cấp hàng hoá và dịch vụ chẳng qua là không thể đi sâu vào việc phân biệt giá.

Cuộc cách mạng thông tin diễn ra kéo theo việc nhà cung cấp thường có số liệu chi tiết về từng khách hàng riêng lẻ. Điều này cho phép họ thực hiện phân biệt giá, đưa ra những mức giá khác nhau cho những khách hàng khác nhau dựa trên các đặc điểm thực tế hoặc có thể có của khách hàng. Do việc này mang lại doanh thu lớn hơn rất nhiều, nhà cung cấp sẵn sàng mua danh sách thông tin về khách hàng từ những nhà cung cấp khác. Đến đây, Chương 8 và 9 đã giúp bạn có được sự hiểu biết khá cơ bản. Vậy hãy xem xét tình trạng phân biệt giá một cách chi tiết hơn.

Từ trước tới giờ, chúng ta đã mô tả sự phân biệt giá đối với khách hàng cụ thể. Thật là tuyệt vời nếu bạn có thể thực hiện được điều này. Tuy nhiên, các nhà phân phối sản phẩm thông tin có 2 cách làm khác, thậm chí ngay cả khi họ không thể mua hoặc thiết lập được thông tin về từng khách hàng cụ thể.

Phiên bản hoá là hành động chủ ý tạo ra sự khác biệt về chất lượng nhằm tạo điều kiện cho việc phân biệt giá.

Phiên bản hoá

Tại sao các nhà xuất bản lại phát hành cả loại sách bìa cứng và bìa mềm của cùng 1 quyển sách với các mức giá khác nhau? Đó chính là một dạng của phân biệt giá nhằm tăng tổng doanh thu từ việc bán sách. Hãng lưu ý rằng "lợi ích" của việc đóng bìa cứng, điều khiến cho sách có mức giá cao hơn, không chỉ là sự tốt hơn của nó về mặt chất lượng vật chất. Điều này còn phản ánh thực tế là quyển sách được phát hành sớm hơn một vài tháng so với sách bìa mềm. Trong lĩnh vực kinh doanh thông tin, tin tức cũ thì không còn có giá trị nữa.

Chúng ta hãy đánh cuộc vui rằng bạn đang đọc một dạng bìa mềm của cuốn sách giáo khoa này. Đó là một sự cá cược an toàn, lý do là vì quyển sách này không có loại bìa cứng. Việc trì hoãn xuất bản trở thành không có ý nghĩa khi khoá học của sinh viên bắt đầu ở một thời điểm cụ thể; sinh viên cũng không cần quyển sách đó tồn tại trong 20 năm (mặc dù các nguyên lý vẫn còn có giá trị). Do vậy, rất ít lợi ích tăng thêm có thể được tạo ra cho phiên bản sách bìa cứng; trong điều kiện chi phí sản xuất tăng thêm là không đáng để làm việc đó.

Trên mạng internet, cách tính chi phí lại khác. Một khi sản phẩm đã tồn tại, việc đóng gói sản phẩm ở nhiều dạng lại tốn thêm rất ít chi phí. Chi phí cận biên của tất cả các phiên bản gần như bằng không. Ngay cả khi khoản doanh thu nhỏ tăng thêm từ việc phân biệt sản phẩm nhằm đạt được sự phân biệt giá cũng đáng để thực hiện.

Đôi khi người ta còn cố tình thực hiện việc sản xuất một phiên bản có chất lượng tồi để khuyếch trương giá trị của phiên bản có chất lượng cao. Một lần nữa ta quay lại ví dụ về hãng hàng không, trong các chuyến bay thì có ghế hạng kinh tế dành cho khách bình dân và ghế hạng sang dành cho khách thương gia. Liệu các thương gia có cần phải liên tục ăn cá hồi hun khói? Liệu có phải là giải pháp tối ưu khi cho khách bình dân ngồi trong khoang chật hơn không?

Ngay cả ở châu Âu, vé dành cho các thương gia bao giờ cũng đắt gấp đôi giá vé bình dân; trên các chuyến bay xuyên Đại Tây Dương sự khác biệt có thể là: 3000£ một vé dành cho thương gia và 500£ một vé hạng bình dân. Mọi nguyên nhân khiến cho khách hàng lựa chọn vé hạng thương gia hơn là lựa chọn vé hạng bình dân đều làm tăng lợi nhuận. Do vậy, việc cố tình làm cho khách hàng cảm thấy ghế hạng bình dân có chất lượng thấp hơn chất lượng thực của nó đã làm tăng thêm doanh thu[(2)]. Một lần nữa, nhà cung cấp sản phẩm thông tin, người đã thực hiện việc phiên bản hoá, chỉ thuần tuý sử dụng những ý tưởng đã có vào công việc của họ một cách hợp lý.

[(2)] Cái mẹo này được dùng hơn 100 năm. Dupuit, một nhà kinh tế người Pháp ở thế kỷ 19, người đã sớm chủ trương định giá chi phí biên trong các hoạt động của nhà nước, đã nhận thấy rằng các hãng đường sắt cố ý không làm mái che cho các toa loại 3 để tăng nhu cầu về các toa loại 2 do đó có thêm doanh thu (trích trong cuốn Hal Varian, "Versioning Information Goods", mimeo, University of California Berkeley, 1997).

Bán kèm

Bán kèm là đồng thời cung cấp hai sản phẩm trở lên để giảm sự cần thiết phải phân biệt giá.

Đa dạng hoá các phiên bản tạo ra những mức chất lượng khác nhau của cùng một sản phẩm nhằm thực hiện phân biệt về giá. Việc này xảy ra khi nhà cung cấp không nắm được các đặc điểm của từng cá nhân nhưng có thể phỏng đoán sự khác biệt giữa các nhóm khách hàng tiềm tàng. Một chiến thuật khác của nhà cung cấp đó là nhóm các sản phẩm với nhau.

Phân biệt giá chỉ cần thiết khi các khách hàng khác nhau có những cách cư xử khác nhau. Giả sử rằng một người thực sự có nhu cầu cần có thêm 1 kênh tin tức và một người khác cần 1 kênh thể thao. Bảng 14.4 cho thấy sự đánh giá của Edward và Camilla đối với mỗi kênh. Sở thích của họ đối với mỗi kênh là rất khác nhau. Sở thích của họ cho một nhóm kênh thì lại tương đối giống nhau hơn.

Nếu hãng SkyTV biết chính xác các đặc điểm của mỗi người xem, hãng có mức doanh thu 32000£ thông qua việc phân biệt giá một cách hoàn hảo. Hãng sẽ thu phí 6000£ đối với Edward cho việc xem kênh tin tức và 10000£ cho kênh thể thao, hãng thu phí 10000£ đối với Camilla cho việc xem kênh tin tức và 6000£ cho kênh thể thao. Nếu mức giá cao hơn, Edward và Camilla sẽ không sử dụng dịch vụ của SkyTV.

Bây giờ giả sử rằng các nhà lãnh đạo của SkyTV không có đủ thông tin chi tiết về khách hàng để có thể đưa ra các mức giá khác nhau cho từng khách hàng. Họ phải đưa ra một mức giá thống nhất cho mỗi kênh. Đối với kênh tin tức, chỉ có Camilla ký hợp đồng thuê bao nếu hãng đưa ra mức giá 10000£. Nếu hãng đưa ra mức giá 6000£ hãng có thể thu hút được cả Camilla và Edward cùng ký hợp đồng thuê bao. Hãng Sky chọn giải pháp tốt nhất là đưa ra mức giá 6000£ cho mỗi kênh, và có tổng doanh thu là 24000£ (2 x 2 x 6000£). Doanh thu này thấp hơn mức doanh thu có được khi thực hiện phân biệt giá (32000£). Tuy nhiên, nếu phải bán 1 kênh cho người thuê bao thứ hai Sky phải hạ thấp mức giá rất nhiều đối với những người sẵn sàng trả thêm tiền.

Hộp 14-4 EMI ngừng sản xuất đĩa CD

Trước những thay đổi trong ngành âm nhạc do tác động của internet, vào tháng 11/1999, hãng EMI (www.emigroup.com) sản xuất băng đĩa lớn thứ 3 trên thế giới tuyên bố dự định ngừng sản xuất và phân phối đĩa CD. Quyết định này đã được đưa ra bởi nguyên nhân người nghe nhạc giờ đây có thể tải các bài hát trực tiếp từ internet về máy tính của mình. EMI quyết định sẽ tập trung vào việc sản xuất và phát triển các chương trình âm nhạc và sẽ ngừng đầu tư vào việc phân phối các sản phẩm âm nhạc. Quyết định trên được đưa ra cùng năm với sự ra đời của hãng Napster. Khi Napster bị phá sản vào năm 2002, sau vụ kiện tương tự như đối với EMI, việc này đã khiến cho doanh số bán các album đĩa CD trên thế giới sụt giảm 7 - 8%, do người yêu âm nhạc thích tải bài hát từ mạng xuống hơn.

Vào năm 2004, EMI tuyên bố thua lỗ 50 triệu £ và sa thải 1500 nhân công. Cùng thời điểm, Napster lại được hồi sinh với "âm nhạc kỹ thuật số hợp pháp" và nhận được sự ủng hộ, giúp đỡ của ngành công nghiệp băng đĩa. Giờ đây, Napster tính phí thuê bao hàng tháng cho việc tải các bài hát từ mạng cộng thêm một khoản phí nữa cho việc lưu trữ chúng trên đĩa CD. Như số liệu trong bảng dưới cho thấy, ngành công nghiệp âm nhạc đơn thuần chỉ cắt giảm chi phí dành cho việc bán sản phẩm thông qua các đại lý bán lẻ trên phố, trong khi vẫn nhận được doanh thu từ phía khách hàng sử dụng dịch vụ tải bài hát. Nếu mô hình này thực hiện thành công, có thể trong vòng 10 năm nữa tất cả các cửa hàng băng đĩa nhạc sẽ không còn tồn tại nữa.

Chi phí và lợi nhuận cho 1 đĩa CD trị giá 15 USD

Chi phí cho việc (USD):	**Đĩa CD** bán lẻ thông thường	**Đĩa CD** internet
Quảng cáo	2,50	2,50
Sản xuất	1,00	1,00
Quảng cáo trên mạng		1,00
Vận chuyển		1,00
Phân phối	3,50	
Bán lẻ	2,00	
Lợi nhuận cho nhãn hiệu	6,00	9,50

Nguồn: Financial Times, 3 March 1999.

Việc bán kèm làm giảm sự đa dạng về sở thích. Giả sử rằng Sky chỉ cung cấp trọn bộ 2 kênh tivi cùng lúc. Edward sẵn sàng trả 16000£ để xem được cả 2 kênh và Camilla cũng vậy. Hãng Sky thu được 32000£. Trong ví dụ này, việc bán kèm cũng mang lại kết quả tương tự như thực hiện phân biệt giá do Edward và Camilla trả cùng một tổng chi phí cho nhóm hàng hoá. Thông qua việc bán kèm các kênh tin tức, thể thao và phim truyện, hãng SkyTV có được doanh thu cao hơn so với việc bán từng kênh riêng lẻ cho khách hàng với một mức giá thống nhất.

Mặc dù việc bán kèm tỏ ra ưu việt hơn việc tính một mức giá thống nhất cho mọi khách hàng, phương pháp này thường kém hiệu quả hơn so với việc thực hiện phân biệt giá một cách hoàn hảo. Giả sử rằng trong Bảng 14.4 kênh thể thao có mức phí đối với Camilla là 4000£ chứ không phải là 6000£. Tổng mức phí thuê bao lớn nhất mà cô ta sẽ trả cho một nhóm hàng là 14000£. Bán nhóm hàng có giá 14000£ cho cả Edward và Camilla, hãng Sky sẽ thu được 28000£. Hãy lưu ý rằng Edward vẫn coi tổng nhóm hàng có trị giá là 16000£, nếu thực hiện phân biệt giá hãng Sky thu được (16000£ + 14000£), tăng thêm 2000£ trong tổng doanh thu.

Bảng 14.4 Cung cấp kênh tivi theo nhóm (đơn vị tính 1000£)

	Tin tức	Thể thao
Edward	6	10
Camilla	10	6

Tuy nhiên, sự đòi hỏi nắm bắt các thông tin về từng khách hàng riêng lẻ của Sky sẽ là rất lớn. Trong trường hợp như vậy, việc bán kèm thường là giải pháp tốt nhất đối với nhà cung cấp. Bạn sẽ thường xuyên gặp phải vấn đề này trong thực tế cuộc sống hàng ngày. Đó cũng chính là lý do tại sao thời báo Chủ nhật lại có nhiều phần nội dung đến như vậy, tại sao các hãng du lịch lại cung cấp hành trình nghỉ mát 1 tuần ở Florence và cộng thêm 1 tuần ở bãi biển Adriatic. Có lẽ Camilla là người thích những bức tranh hoạ trên tường hơn Edward, còn bản thân Edward lại thích bơi lội hơn.

Cạnh tranh và hợp tác

Việc bán kèm cho thấy rằng hầu hết các sản phẩm đều có nhiều hơn một thuộc tính hay thành phần. Từ nhận xét này, suy nghĩ thêm một chút nữa ta sẽ thấy rằng các thành phần khác nhau được sản xuất bởi các hãng khác nhau. Một cách tổng quát hơn, việc sản xuất và tiêu thụ các sản phẩm bổ sung (chứ không phải là các sản phẩm thay thế) ngày càng trở nên phổ biến.

Phần mềm và phần cứng là một ví dụ rõ nhất. Phần lớn các sản phẩm của Microsoft chạy trên máy tính đều dùng chip vi xử lý do Intel sản xuất. Ngày nay, Apple không còn là thương hiệu quen thuộc trong cả lĩnh vực phần cứng và lĩnh vực phần mềm. Thành công trước đây của Apple đã dần bị lấn át bởi liên minh chiến lược giữa Microsoft và Intel.

Một **liên minh chiến lược** là một sự hoà trộn giữa hợp tác và cạnh tranh, trong đó một nhóm các nhà cung cấp hợp tác để sản xuất ra một tập hợp các sản phẩm mang tính chất bổ sung lẫn nhau.

Liên minh chiến lược cũng xuất hiện ở các ngành khác. Chẳng hạn như hãng hàng không BA đang là thành viên trong tập đoàn One World cùng với các hãng: Canada Airline, Qantas, Finnair, Iberia và America Airline. Các liên minh này cho phép các thành viên khác nhau tập trung vào những mảng thị trường mang tính bổ sung cho nhau - các đường bay trong phạm vi châu Mỹ, vượt Đại Tây Dương, phạm vi châu Âu, khu vực châu Á và nước Úc.

Các liên minh mong muốn đạt được những lợi ích phát sinh do việc sáp nhập theo chiều dọc các giai đoạn sản xuất giữa các hãng bất kỳ - giảm chi phí thông qua việc hợp tác chặt chẽ hơn và chuyên môn hoá cao hơn. Tuy nhiên, một liên minh không phải là sáp nhập hoàn toàn. Nó vẫn duy trì một mức độ cạnh tranh nhất định, thậm chí là giữa các thành viên. Điều này khiến cho mỗi thành viên phải dựa vào năng lực của chính

mình và giúp làm cho khách hàng tin tưởng rằng lợi nhuận trong tương lai cũng sẽ không ở mức quá cao. Chỉ khi chi phí chuyển đổi đóng một vai trò quan trọng, người tiêu dùng hiện tại sẽ dành sự quan tâm tới những tín hiệu phản ánh hành vi có thể xảy ra trong tương lai của nhà cung cấp.


Online *Learning* Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

14.4 Thiết lập các tiêu chuẩn

Một **tiêu chuẩn** là một đặc điểm kỹ thuật mang tính phổ biến trong một hệ thống nhất định.

Quá trình mà trong đó các liên minh chiến lược tỏ ra rất hữu dụng đó là cạnh tranh để thiết lập các tiêu chuẩn, định mức mà dựa vào đó hành vi kinh tế được tổ chức.

Quyết định lái xe về phía bên trái của người Anh được coi là một tiêu chuẩn, một ví dụ khác là độ rộng của đường ray xe lửa, một ví dụ nữa là kiểu dạng của phích cắm điện. Mỗi ví dụ vừa nêu đều thể hiện rõ ràng thuộc tính ngoại ứng hệ thống. Sẽ là vô cùng bất tiện khi bạn có một nguồn cung cấp điện xoay chiều trong khi mọi người khác lại đều dùng nguồn điện một chiều.

Ban đầu các tiêu chuẩn là kết quả của sự cạnh tranh, có thể là trong lĩnh vực kinh tế, chính trị hoặc cả hai. Các liên minh chiến lược giúp làm cho ưu thế nghiêng về tiêu chuẩn mà những thành viên trong liên minh mong muốn thông qua việc thể hiện rằng một số lượng lớn các nhân vật quan trọng đã là thành viên trong hệ thống này. Những hệ thống khác, với số lượng thành viên ít ỏi, là không đáng để bạn gia nhập. Đôi khi sự khác biệt trong các tiêu chuẩn là cách dễ dàng nhất để phân biệt hệ thống này với hệ thống khác.

Quá trình cạnh tranh ban đầu để thiết lập tiêu chuẩn này dẫn đến kết quả là ngày càng có nhiều người chấp nhận cùng một tiêu chuẩn. Đối với số hệ thống ra đời từ rất sớm thì đây là một thành công lớn do tiêu chuẩn của họ ngày càng được chấp nhận rộng rãi. Các mạng lưới khác thì phải rút lui do tiêu chuẩn của họ không được chấp nhận. SONY đã đầu tư rất nhiều kinh phí vào việc nghiên cứu và triển khai công nghệ Betamax dùng cho các đầu video nhưng thế giới lại thừa nhận công nghệ của đối thủ cạnh tranh với SONY, đó là hệ VHS mà hiện tại các gia đình đang sử dụng.

Các liên minh, dù là công khai hay bí mật, đều đã giúp giải quyết cuộc chiến để thiết lập tiêu chuẩn với ưu thế nghiêng về phía những người biết cách tổ chức tốt. Tại sao công ty điện thoại di động Vodaphone của Anh lại muốn mua lại hãng đối tác của mình là công ty Air Touch của Mỹ mà không lựa chọn một giải pháp nào khác? Câu trả lời nằm ở việc thiết lập tiêu chuẩn. Vào đầu những năm 1990, các quốc gia châu Âu đã thống nhất một tiêu chuẩn đối với điện thoại di động, tạo ra một thị trường riêng giúp cho các hãng ở châu Âu phát triển nhanh chóng và phát huy được lợi thế do tính kinh tế nhờ quy mô. Các hãng của Mỹ thì cũng không chậm chân hơn nhưng họ lại có những 3 tiêu chuẩn khác nhau và không thể nào thoả thuận được nên áp dụng tiêu chuẩn nào. Trong khi các hãng của Mỹ cạnh tranh với nhau trên các thị trường khu vực riêng lẻ, người châu Âu tiến nhanh tới chỗ tiêu chuẩn của họ và nhanh chóng được các châu lục khác chấp nhận.

Một khi các tiêu chuẩn đã được thiết lập, sự cạnh tranh chuyển từ cạnh tranh giữa các tiêu chuẩn tới sự cạnh tranh trong cùng một tiêu chuẩn. Như đã lý giải trước đây, tình trạng trên thường dẫn tới hoặc là một hãng chiếm ưu thế (ví dụ như: Microsoft hoặc

Intel) sử dụng quy mô của mình để có được lợi thế về chi phí so với các đối thủ khác trong ngành sản xuất, đồng thời chi phí nhiều hơn cho hoạt động nghiên cứu và triển khai để duy trì vị thế của mình trong tương lai; hoặc là dẫn tới tình trạng có nhiều hãng độc quyền trong các thị trường nhỏ mà chúng ta đã mô tả bằng mô hình cạnh tranh mang tính độc quyền trong Chương 9.

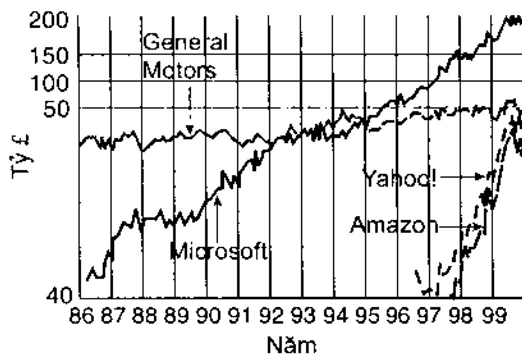
14.5 Tóm tắt lại

Đến đây, chúng ta đã rút ra được 2 bài học. Thứ nhất, trong khi cuộc cách mạng thông tin đang làm thay đổi cuộc sống của chúng ta, có rất ít các hoạt động hoặc các chiến thuật thị trường mà ta không thể dự đoán được. Chi phí để phân phối thông tin đã giảm đáng kể từ khi máy in được người ta phát minh ra. Lịch sử của các ngành như báo chí, xuất bản sách và điện thoại đã bao gồm nhiều ví dụ về các hiện tượng mà chúng ta mô tả trong chương này. Các tiêu chuẩn bán kèm phiên bản hoá, liên minh, phân biệt giá, bán danh sách các khách hàng, chi phí chuyển đổi - chúng ta đều đã biết đến chúng trước đó. Nội dung mới về nền kinh tế thông tin là mức độ những biện pháp trên được áp dụng hàng ngày.

Thứ hai, sự phát triển của công nghệ không đòi hỏi những sự phát triển tương ứng trong lý thuyết kinh tế. Các lý thuyết kinh tế hiện tại đã có thể giúp ta nhìn nhận vấn đề một cách đầy đủ. Trên thực tế, chúng vẫn tỏ ra là cách thức tốt nhất để lý giải những điều đang diễn ra trong cuộc sống.

14.6 Bùng nổ và phá sản của các công ty dot.com

Hình 14.2 Giá trị thị trường chứng khoán 1986 - 1999



Nguồn: The Times, 21 September 1999.

Thị trường chứng khoán của các công ty dot.com đạt tới đỉnh điểm vào tháng 12/1999. Hình 14.2 cho thấy giá trị của Microsoft, Amazon và Yahoo! đã tăng lên một cách nhanh chóng chỉ trong một vài năm, đạt mức bằng hoặc hơn cả giá trị của hãng công nghiệp khổng lồ General Motors. Trên cả hai bờ của Đại Tây Dương, các nhà đầu tư đã đổ xô nhau đầu tư vào cổ phiếu trong lĩnh vực công nghệ, truyền thông và viễn thông (TMT) và xem đó là những lĩnh vực chính mang lại lợi nhuận cao trong nền kinh tế thông tin mới.

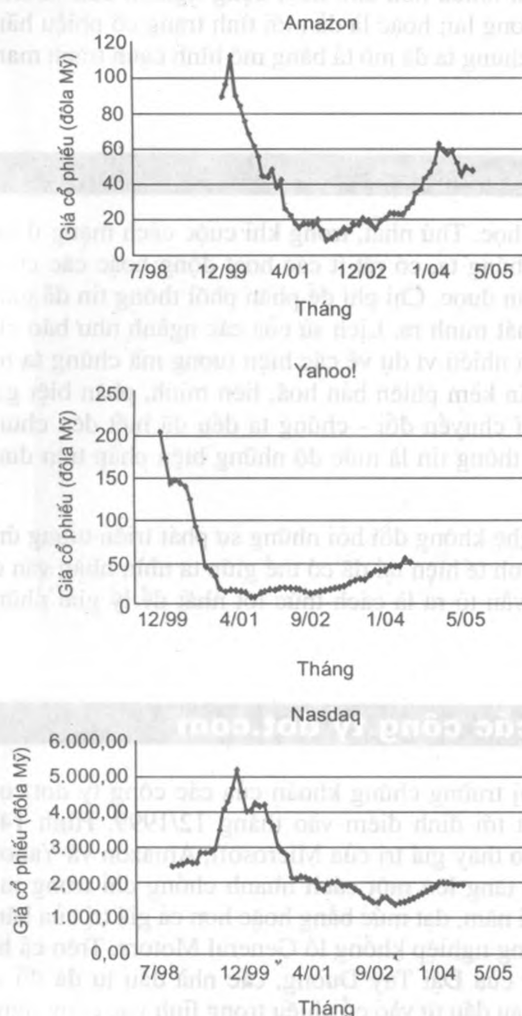
Một số sinh viên có quan điểm bảo thủ và thích đọc tạp chí Times. Một số khác lại không thích những bài về chính trị trong đó nhưng lại thích trò chơi giải ô chữ. Nhưng mọi người đều thích đọc những bài báo sắc sảo của biên tập viên kinh tế Anatole Kaletsky.

Cứ vào tháng giêng hàng năm, Kaletsky đưa ra những dự đoán cho năm tới. Vào tháng 1/2000, với sự phát triển như vũ bão của các công ty kinh doanh trên internet, ông ta đã quả quyết dự đoán rằng giá cổ phiếu của các công ty này sẽ sụt giảm một nửa giá trị trong vòng một năm. Thực tế thì dự đoán này còn dưới cả mức sụt giảm thực tế trên thị trường.

Trong thời gian 10 tháng, ông ta đã đưa tin như sau:

Tôi đang lái xe trên đường phố ở San Francisco và đột nhiên phát hiện ra rằng chắn ngay phía trước xe tôi là chiếc xe tải chở hàng của hãng Webvan.com. Tôi nhớ lại rằng

Hình 14.3 Bong bóng internet tan vỡ



công ty bán hàng qua mạng này năm ngoái đã được người ta kỳ vọng sẽ phát triển thành công ty kinh doanh thực phẩm lớn nhất nước Mỹ. Tuy nhiên, không lâu sau đó hãng này phải thu hẹp phạm vi hoạt động của mình xuống chỉ còn trong một vài thành phố. Một hãng khác cũng đạt được thành công là Stamps.com với doanh thu gần 1 tỷ đôla, sau khi có được một tài sản vô giá đó là giấy phép đầu tiên của chính phủ Mỹ cho bán tem thư qua mạng. Một điều ngày càng rõ ràng là tất cả các công ty kinh doanh trên internet, bao gồm cả các hãng khổng lồ đã được người ta đánh giá quá cao giống như các hãng công nghiệp khổng lồ của Nhật Bản trong nền kinh tế bong bóng năm 1989. Nếu điều này là xác thực, quá trình diệt vong của các hãng công nghệ và kinh doanh internet dường như đã bắt đầu xảy ra. Điều này dường như là khó tin đối với các nhà đầu tư của các công ty như Yahoo!, họ đã chịu thua lỗ ở mức đỉnh điểm là 70% năm nay, Amazon.com (giảm 75%) hoặc thậm chí là cả Microsoft (giảm 55%) (Nguồn tạp chí Times, số ngày 20 tháng 10 năm 2000).

Ông ta lại đoán đúng một lần nữa. Vào tháng 10/2000 các công ty trong "nền kinh tế mới" lại càng lún sâu hơn vào tình trạng khủng hoảng. Hình 14.3 thể hiện sự lên và xuống của giá cổ phiếu của các công ty kinh doanh trên mạng khổng lồ như Amazon và Yahoo! và chỉ số Nasdaq của các cổ phiếu của các công ty công nghệ cao.

Giá cổ phiếu của Yahoo! đã sụt giảm từ mức cao đỉnh điểm là 220$ xuống còn 11$, mất giá 95%. Ở các phòng xử án, mọi người đang khiếu kiện các ngân hàng đầu tư trong đó những người được coi là các chuyên gia đã tư vấn cho khách hàng đầu tư vào những cổ phiếu này chỉ ít lâu trước khi chúng mất giá. Tại sao mọi người lại không nhận thấy trước được điều này?

> Một mức giá bong bóng phản ánh sự chênh lệch về giá trị với mức giá được xác định bởi những yếu tố cơ bản của tài sản đó. Bong bóng ở đây được hiểu như một sự tiên đoán.

Mức giá bong bóng

Giả sử rằng mức giá "xác thực" của một cổ phiếu là 10£. Mức giá này được tạo nên bởi những "yếu tố cơ bản" của công ty, các yếu tố này phản ánh tương đối chính xác sự phát triển của công ty trong tương lai. Giả sử rằng mọi người đều chấp nhận điều này và đều đồng ý về mức giá đúng của cổ phiếu. Khi đó mức giá cân bằng là 10£. Thực tế thì mọi chuyện không chỉ đơn giản như vậy, bên cạnh đó vẫn tồn tại những điểm cân bằng khác.

Vậy liệu mức giá 11£ có thể là mức giá cổ phiếu cân bằng cho ngày hôm nay? Bất kỳ mức giá nào khác 10£ được coi là một bong bóng, một sự chệch khỏi yếu tố cơ bản.

Giả sử rằng trên thị trường người ta cho rằng có 50% xác suất quả bóng sẽ tiếp tục tồn tại đến ngày mai và xác suất 50% còn lại là quả bóng sẽ nổ. Nếu quả bóng nổ, cổ phiếu quay trở lại mức giá cơ bản.

Bạn sẽ phân vân rằng liệu có nên nắm giữ cổ phiếu hiện đang được mua bán ở mức giá 11£. Nếu quả bong bóng nổ, bạn mất 1£ vì mức giá ngày mai sẽ là 10£. Giả sử rằng bạn đoán mức giá sẽ tăng lên 12£ nếu quả bóng không nổ. Vì vậy, bạn có 50% cơ hội kiếm được 1£ và 50% cơ hội mất đi 1£. Thị trường tạo ra cho bạn một sự đánh cược khá công bằng. Bạn sẽ vui mừng để nắm giữ cổ phiếu có mức giá 11£.

Ngày mai đã tới và quả bóng không nổ. Mức giá giờ đây là 12£. Bạn có nên tiếp tục nắm giữ cổ phiếu này không? Giờ đây nếu quả bóng nổ bạn sẽ mất 2£ nếu mức giá quay trở lại là 10£. Tuy vậy, bạn sẽ vẫn cảm thấy hạnh phúc để tiếp tục nắm giữ cổ phiếu nếu bạn cho rằng mức giá sẽ là 14£ vào ngày mai (trong điều kiện quả bóng vẫn tiếp tục tồn tại). Khi đó bạn có 1 tỷ lệ là 50 - 50 đối với việc sẽ thu được hoặc mất đi 2£.

Có thể quả bóng sẽ vỡ. Nếu không, ngày tiếp đó mức giá sẽ là 14£ và khiến người ta tin rằng nó sẽ tăng đến 18£ - có thể bạn sẽ thu được 4£ bù cho nguy cơ bị mất đi 4£. Điều này khiến bạn tiếp tục dấn vào sự đầu cơ với hy vọng sẽ thắng lợi.

Do vậy, đặc điểm quan trọng của các bong bóng giá là việc mức giá sẽ tiếp tục tăng trong khi quả bong bóng vẫn tồn tại. Mỗi một ngày trôi qua, mức giá lại càng chệch xa hơn mức giá thực được xác định bởi các yếu tố cơ bản và khiến người ta bị lôi cuốn vào mong muốn kiếm được nhiều lãi hơn để bù đắp cho rủi ro này.

Cuối cùng thì quả bong bóng vỡ, chính vào thời điểm mà người ta không thể dự đoán được. Tuy nhiên, quả bong bóng cũng có thể tồn tại được trong một khoảng thời gian. Trong quãng thời gian này, mọi người đều biết là quả bong bóng sẽ tiếp tục tồn tại nhưng một sự tính toán rõ ràng về mặt tài chính khiến người ta vẫn muốn tiếp tục tham gia vào trò chơi.

Trong ví dụ nêu trên, một quả bong bóng vẫn có thể xuất hiện mặc dù mọi người đều nhất trí với mức giá được xác định bởi các yếu tố cơ bản. Một khó khăn nữa trong trường hợp các công ty dot.com là việc ước lượng mức giá dựa trên các yếu tố cơ bản cũng khác biệt nhau rất nhiều. Liệu rằng tỷ lệ tăng trưởng của một doanh nghiệp mới trong một năm sẽ là 8%, 12% hay 20%. Các tính toán ngoại suy trong vòng 20 năm nữa cho ta những câu trả lời hoàn toàn không giống nhau, phụ thuộc vào việc ta giả định tỷ lệ tăng trưởng là bao nhiêu. Với công nghệ mới này những chứng cứ trong quá khứ tỏ ra có một sự liên quan không rõ ràng đối với việc thực hiện dự đoán trong tương lai.

Số liệu trong vài năm gần đây giúp chúng ta có được những đánh giá tốt hơn. Giờ đây chúng ta thấy rằng việc đón nhận thế hệ điện thoại di động kế tiếp - với khả năng truy cập internet hoàn chỉnh - đã chậm hơn so với dự đoán ban đầu. Sự tăng trưởng chậm lại của nền kinh tế thế giới trong giai đoạn 2001 - 2003 đã góp phần làm nhu cầu sụt giảm hơn nữa.

Không chỉ số lượng các hoạt động đang được chúng ta xem xét lại mà hơn thế nữa là khả năng để tăng doanh thu và tăng lợi nhuận là sự thay đổi lớn nhất trong suy nghĩ của mọi người.

> Viễn cảnh có vẻ tương đối ảm đạm đối với công ty viễn thông. Tháng 4 năm ngoái các công ty này đã trả 22,5 tỷ £ cho việc có được bản quyền điện thoại di động thế hệ thứ ba (*Financial Times*, 28 tháng 3 năm 2001).

Tạp chí *Financial Times* tiếp tục lưu ý rằng:

> "Kinh tế học cổ điển cho rằng bản quyền là một "chi phí chìm" không thể thu hồi lại được... Nếu các công ty nắm giữ bản quyền không cấu kết với nhau để đẩy giá lên trước khi người ta bịa chuyện đấu giá bản quyền thì sau này họ cũng sẽ không làm như vậy".

Tạp chí *Financial Times* cho rằng sự sợ hãi phá sản có thể khiến các công ty điện thoại trở nên tuyệt vọng tới mức họ sẽ tìm cách để hợp tác giống như các quốc gia khối OPEC, tức là cấu kết với nhau để tăng giá và cản trở sự cạnh tranh. Liệu họ có thể làm được việc này hay không một phần còn phụ thuộc vào hành động của các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực này.

Kinh doanh điện thoại di động là một ví dụ về việc tuy công nghệ mới mang lại nhiều lợi nhuận cao nhưng chính phủ đã chiếm đoạt phần lợi nhuận này mang về cho những công dân phải nộp thuế thông qua việc tiến hành đấu giá bản quyền sử dụng sóng vô tuyến. Do việc bán đấu giá diễn ra vào lúc tình hình khả quan nhất, với sự nhận thức muộn về diễn biến của thị trường, các công ty điện thoại đã trả giá quá cao. Đó là lý do tại sao tình trạng tài chính của họ bỗng nhiên trở nên khó khăn.

Trong một số trường hợp khác, những tin tức không được mong đợi lại đến với các công ty khi chính phủ chiếm đoạt lợi nhuận, không phải là lợi nhuận thông thường mà là lợi nhuận có được do sự cạnh tranh của các hãng mới gia nhập cùng một thị trường. Mọi người đều mong muốn bắt đầu sử dụng tài khoản riêng của mình trên trang web của Lastminute.com. Khi thị trường bị tràn ngập hàng hoá, thêm vào đó là ước lượng chủ quan về thời gian thua lỗ đầu tiên còn tiếp diễn, khả năng tồn tại thường phụ thuộc nhiều vào mối quan hệ của hãng với ngân hàng hơn là phụ thuộc vào sự tốt đẹp của ý tưởng được hãng nhấn mạnh.

Thị trường phát triển quá mạnh có thể có phản ứng mãnh liệt với những sự suy giảm sau đó. Hình 14.3 cho thấy tiếp theo những thua lỗ bất ngờ trong giai đoạn 1999 - 2002 thì trong giai đoạn 2003 - 2004 lại đạt được những bước phát triển ngoạn mục.

TÓM TẮT

- **Thông tin** đòi hỏi có chi phí lớn để tạo ra nhưng việc sao chép và phân phối thông tin lại rất rẻ.
- Trên quan điểm của người sử dụng, các sản phẩm thông tin có 4 thuộc tính chính: tính thử nghiệm, quá tải, chi phí chuyển đổi và ngoại ứng hệ thống. Người mua cần **thử nghiệm**, đó là điều lý giải tại sao người bán lại cho phép lựa chọn và cho thử các hàng mẫu. Người bán cũng đầu tư để tạo dựng một danh tiếng tốt nhằm làm giảm nhu cầu cần phải dùng thử hàng của người mua. Tình trạng **quá tải thông tin** có thể xảy ra là nguyên nhân lý giải tại sao các đại lý chuyên nghiệp có khuynh hướng phát triển để sàng lọc thông tin trước.
- **Chi phí chuyển đổi** làm cho các cơ hội trong tương lai phụ thuộc vào sự lựa chọn hiện thời. Do vậy, ngay từ đầu người tiêu dùng nên có cách nhìn dài hạn. Người bán nên trợ cấp người tiêu dùng ở giai đoạn đầu và tạo ra chi phí chuyển đổi nhân tạo bằng cách thưởng cho khách hàng trung thành.
- **Ngoại ứng hệ thống** xuất hiện khi giá trị của một hệ thống phụ thuộc vào mật độ người sử dụng hệ thống đó. Nhà sản xuất sẽ phản ứng bằng việc hỗ trợ cho sự tham gia sớm vào hệ thống đó.
- Các sản phẩm thông tin, có chi phí cố định cao nhưng chi phí cận biên thấp, có thể tạo ra các hãng độc quyền. Nghiên cứu và triển khai, học hỏi bằng kinh nghiệm, chi phí chuyển đổi và ngoại ứng hệ thống có thể là nguyên nhân dẫn tới độc quyền tự nhiên. Ở các thị trường bán lẻ quy mô nhỏ, cạnh tranh độc quyền có thể là tình trạng phổ biến. Rất nhiều thị trường hiện đang tồn tại sẽ gặp phải sự cạnh tranh của các hãng mới gia nhập, vì vậy tình trạng độc quyền của các hãng chỉ là tạm thời.
- Các nhà độc quyền muốn thực hiện **phân biệt giá** khi người sử dụng có các đặc điểm khác nhau. Công nghệ thông tin có thể cho phép tính **mức giá riêng** cho từng cá nhân. Bằng một phương thức khác, người bán sản xuất nhiều **phiên bản** khác nhau của cùng một sản phẩm nhằm tạo ra sự phân biệt dễ dàng hơn hoặc **bán kèm** với mục đích là làm giảm sự cần thiết phải phân biệt đối xử.
- **Các tiêu chuẩn** là một đặc điểm quan trọng của một **hệ thống**. Đầu tiên thì các hệ thống cạnh tranh với nhau để thiết lập tiêu chuẩn. Khi mà một tiêu chuẩn đã

chiếm ưu thế, lúc đó xuất hiện sự cạnh tranh bên trong hệ thống nhằm cung cấp các sản phẩm được sản xuất theo tiêu chuẩn đó.

- Giá cổ phiếu của các công ty dot.com tăng nhanh ở mức độ chưa từng có vào cuối những năm 1990. Từ tháng 1/2000 giá của rất nhiều cổ phiếu đã giảm 80 đến 90% và một số hãng bị phá sản. Điều này không có nghĩa rằng các công nghệ mới không được người ta mong chờ. Thường thì tình trạng trên phản ánh các khoản lợi nhuận thấy trước bị các hãng mới gia nhập chiếm mất hoặc làm trì hoãn.
- Một quả **bong bóng về giá tài sản** là một sự tiên đoán trước về mức chênh lệch của giá tài sản đó so với những yếu tố cơ bản. Việc một quả bong bóng tiếp tục tồn tại đòi hỏi một sự gia tăng về giá. Do vậy, cuối cùng thì tất cả các quả bong bóng đều vỡ.
- Người ta đều biết rằng các quả bong bóng đều sẽ vỡ, nếu họ biết chính xác thời điểm quả bong bóng vỡ thì họ sẽ tìm cách thoát khỏi trò chơi trước, điều này lại càng khiến điểm vỡ gần hơn. Sự nổ vỡ của một quả bong bóng là một sự việc ngẫu nhiên.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Bạn được mời tới dự một ngày tập miễn phí của câu lạc bộ thể thao David Lloyd. Có phải điều này phản ánh sản phẩm do CLB đó cung cấp. (a) Có đặc tính của một hàng hoá mang tính thử nghiệm, (b) Có ngoại ứng hệ thống hoặc (c) Có chi phí chuyển đổi.
2. Tại sao ở hầu hết các trường đại học người ta yêu cầu sinh viên phải tham gia các môn học nhất định trong năm thứ nhất nhưng lại cho phép sinh viên được lựa chọn các môn học ở năm cuối? Ví dụ này phản ánh chiến thuật gì của nhà cung cấp?
3. Hãy đưa ra 3 ví dụ về phiên bản hoá.
4. Có người cho rằng: "Nếu thực hiện phân biệt giá mang lại lợi ích cho nhà sản xuất, nó chắc hẳn là điều không tốt cho khách hàng". Bạn có đồng ý với quan điểm này không? Khi đó việc bạn là người tiêu dùng nào có ý nghĩa gì không?
5. Đâu là sự khác biệt giữa một liên minh chiến lược và một cartel?
6. Giả sử bạn là chánh án của Toà án tối cao toàn cầu và bạn có quan điểm ủng hộ vị trí chiếm ưu thế trên thị trường của Microsoft. Bạn sẽ lập luận như thế nào?
7. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những câu sau lại sai? (a) Mạng internet được sử dụng miễn phí, vì vậy kinh tế học không có liên quan gì nhiều, (b) Phân biệt giá thường gắn liền với sự tồn tại tình trạng độc quyền, do vậy là không tốt, (c) Giá cổ phiếu của các hãng đang thua lỗ không thể ở mức cao.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phần ba
Kinh tế học phúc lợi

Kinh tế học chuẩn tắc hay phúc lợi đề cập đến việc đưa ra những đánh giá giá trị và sử dụng những đánh giá đó để khuyến nghị những chính sách nào là đáng mong muốn. Phần chủ yếu của kinh tế học là về việc điều hoà các mục tiêu về hiệu quả và công bằng. Phần 3 bàn đến những lý do về các thất bại của thị trường làm phát sinh tính không hiệu quả, sau đó nghiên cứu cách chính phủ có thể can thiệp để cải thiện thị trường. Sự can thiệp như thế bản thân nó lại có thể bị thất bại: sự can thiệp có thiện chí đôi khi có thể làm cho tình huống xấu hơn. Khi việc toàn cầu hoá bắt đầu làm xói mòn chủ quyền của các quốc gia, cũng cần phải suy nghĩ về khi nào các chính sách quốc gia sẽ bị ảnh hưởng xấu và khi nào việc hợp tác giữa các quốc gia là có lợi.

Chương 15 giới thiệu kinh tế học phúc lợi, định nghĩa hiệu quả, công bằng và nghiên cứu những lý do dẫn đến sự thất bại của thị trường. Chương 16 tập trung vào sự can thiệp trực tiếp của chính phủ thông qua thuế và chi tiêu công cộng. Chương 17 nghiên cứu những nỗ lực của chính phủ nhằm gây ảnh hưởng đến thị trường thông qua chính sách ngành và chính sách cạnh tranh. Chương 18 bàn luận xem liệu độc quyền tự nhiên nên được nhà nước nắm giữ hay điều tiết trong khu vực tư nhân.

Nội dung

Chương 15

Kinh tế học phúc lợi

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Kinh tế học phúc lợi là gì?
2. Công bằng ngang và dọc.
3. Khái niệm hiệu quả Pareto.
4. Cách "bàn tay vô hình" có thể đạt được hiệu quả.
5. Khái niệm thất bại của thị trường.
6. Loại bỏ từng phần những bóp méo có thể là có hại.
7. Vấn đề ảnh hưởng hướng ngoại và những giải pháp có thể.
8. Sức mạnh thị trường gây ra thất bại của thị trường như thế nào?
9. Những bóp méo do ô nhiễm và tắc nghẽn giao thông.
10. Tại sao không có thị trường có thể tạo ra những bóp méo?

Chương 1 đã lưu ý rằng các thị trường không phải là cách duy nhất để xã hội có thể giải quyết sản xuất cái gì, thế nào và cho ai. Các nền kinh tế cộng sản chủ yếu dựa vào sự định hướng trung tâm hay mệnh lệnh. Thị trường có phải là cách thức tốt để phân bổ các tài nguyên khan hiếm không? Cách thức "tốt" là gì? Một số người có thu nhập cao hơn những người khác trong nền kinh tế thị trường có phải là công bằng không? Đó không phải là các vấn đề thực chứng về cách thức hoạt động của nền kinh tế mà là các vấn đề chuẩn tắc về nền kinh tế hoạt động tốt như thế nào. Chúng là chuẩn tắc vì sự đánh giá phụ thuộc vào những đánh giá giá trị được thực hiện bởi người đánh giá.

> **Kinh tế học phúc lợi** nghiên cứu các vấn đề chuẩn tắc. Nó không mô tả cách thức hoạt động của nền kinh tế mà đánh giá xem nó hoạt động tốt như thế nào.

Các đảng cánh tả và cánh hữu không thống nhất về nền kinh tế thị trường hoạt động tốt như thế nào. Đảng cánh hữu tin rằng thị trường thúc đẩy sự lựa chọn, các động cơ và hiệu quả. Đảng cánh tả nhấn mạnh vào những thất bại của thị trường và sự cần thiết phải có sự can thiệp của chính phủ. Cái gì nằm phía sau sự không thống nhất này? Hai vấn đề được nhắc đi nhắc lại trong bàn luận của chúng ta về kinh tế học phúc lợi ở Phần 3. Thứ nhất là *hiệu quả phân bổ*. Nền kinh tế có sử dụng được

phần lớn tài nguyên khan hiếm không hay chúng bị lãng phí? Thứ hai là *công bằng*. *Phân phối* hàng hoá và dịch vụ giữa các thành viên khác nhau của xã hội công bằng như thế nào?

15.1 Công bằng và hiệu quả

Công bằng ngang là việc đối xử giống nhau với những người giống nhau. **Công bằng dọc** là đối xử khác nhau với những người khác nhau để giảm bớt hệ quả của những sự khác nhau ban đầu này.

Công bằng

Khái niệm công bằng có phải là mong muốn hay không là sự đánh giá giá trị thuần tuý. Công bằng ngang loại bỏ sự phân biệt đối xử giữa những người có các đặc trưng kinh tế và hoạt động giống nhau. Công bằng dọc là nguyên lý Robin Hood về việc lấy đi của người giàu đem cho người nghèo.

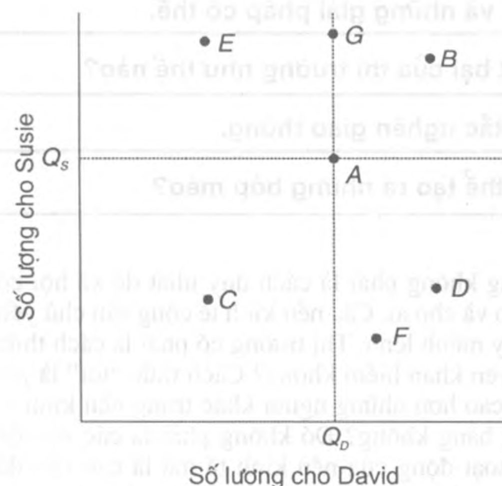
Nhiều người đồng ý rằng công bằng ngang là tốt. Ngược lại, mặc dù ít người tin rằng người nghèo phải đói, ở chừng mực các tài nguyên phải được phân phối lại từ "những người giàu có" sang "những người nghèo" để tăng công bằng dọc là một vấn đề mọi người không thống nhất.

Phân bổ tài nguyên hiệu quả là sự mô tả đầy đủ ai làm gì và ai được gì.

Phân bổ tài nguyên hiệu quả

Giả sử rằng những việc phân bổ tài nguyên được thực hiện bởi một người có quyền hành tuyệt đối ở trung tâm. Những phân bổ hiệu quả phụ thuộc vào công nghệ và tài nguyên sẵn có của nền kinh tế. Giá trị cuối cùng của bất kỳ sự phân bổ tài nguyên nào cũng phụ thuộc vào những sở thích của người tiêu dùng, những sở thích đó quyết định cách thức mọi người đánh giá cái mà họ được cho.

Hình 15.1 Phân bổ hàng hóa cho hai người



Nếu hai người đánh giá ích lợi của mình theo số lượng hàng hóa họ nhận được, thì B là phân bổ tốt hơn A, A đến lượt nó lại là phân bổ tốt hơn C. Nhưng so sánh A với các điểm D, E hay F, đòi hỏi chúng ta phải áp dụng sự đánh giá giá trị về tầm quan trọng tương đối của ích lợi của David và Susie đối với chúng ta.

Hình 15.2 Giới hạn hiệu quả



Giới hạn AB biểu thị số lượng tối đa các hàng hóa nền kinh tế có thể sản xuất ra cho một người với số lượng hàng hóa sản xuất cho người kia là xác định. Tất cả các điểm trên giới hạn là có hiệu quả Pareto. David chỉ có thể được lợi khi Susie bị thiệt và ngược lại. Phân phối hàng hóa giữa David - Susie ở điểm C công bằng hơn so với ở các điểm A hay B.

Hình 15.1 biểu thị một nền kinh tế với chỉ hai người, David và Susie. Phân bổ tài nguyên ban đầu ở A cho David số lượng hàng hoá Q_D và Susie số lượng Q_S. Các tài nguyên của xã hội có bị lãng phí không? Bằng việc tổ chức lại, giả sử rằng xã hội có

thể sản xuất ở B, phía đông bắc của A. Liệu David và Susie có đánh giá ích lợi bằng số lượng hàng hoá họ nhận được và liệu mỗi người trong số họ có được nhiều hàng hoá hơn không, B là sự phân bổ tốt hơn A. Cả David và Susie đều có nhiều hơn. Nếu có thể sản xuất tại B, mà lại sản xuất tại A thì là không hiệu quả. Tương tự, chuyển từ A đến C làm cho cả David và Susie đều thiệt. Nếu có thể đạt mức A mà chỉ đạt mức C thì không hiệu quả.

Chuyển từ A đến E hoặc F thì sao? Một người được lợi, người kia bị thiệt. Sự thay đổi này có được mong muốn hay không phụ thuộc vào cách thức chúng ta đánh giá ích lợi của David so với của Susie. Nếu chúng ta nghĩ ích lợi của David là rất quan trọng, chúng ta có thể thích F hơn A, F có lợi hơn A đối với David, cho dù ích lợi của Susie bị giảm.

Những đánh giá giá trị về công bằng hay hiệu quả bị trộn lẫn với nỗ lực đưa ra những đánh giá về lãng phí hay không hiệu quả của chúng ta. Vì những người khác nhau sẽ đưa ra những đánh giá giá trị khác nhau, nên không có câu trả lời rõ ràng cho câu hỏi liệu chuyển từ A đến D, E hay F có được mong muốn không. Nó phụ thuộc vào người đưa ra sự đánh giá.

Cố gắng tách sự bàn luận về công bằng khỏi sự bàn luận về hiệu quả, kinh tế học phúc lợi sử dụng ý tưởng *hiệu quả Pareto* mang tên nhà kinh tế học Vilfredo Pareto.

Với một tập hợp sở thích của người tiêu dùng, tài nguyên và công nghệ, một sự phân bổ tài nguyên là **hiệu quả Pareto** nếu không có sự phân bổ khả thi nào khác làm cho một số người lợi hơn và không người nào bị thiệt.

Trong Hình 15.1 chuyển từ A đến B hoặc A đến G là được lợi Pareto, Susie được lợi, David không bị thiệt. Nếu B hoặc G là khả thi thì A là *không có hiệu quả Pareto*. Vẫn có cái cho không.

Chuyển từ A đến D làm cho David được lợi nhưng Susie bị thiệt. Tiêu thức Pareto chẳng có gì để nói về sự thay đổi này. Để đánh giá, chúng ta cần một sự đánh giá về giá trị tương đối về ích lợi của David và Susie. Nguyên tắc Pareto ít được sử dụng trong việc so sánh các phân bổ trên cơ sở hiệu quả. Nó chỉ cho phép chúng ta đánh giá những sự di chuyển sang đông bắc hoặc tây nam ở Hình 15.1. Đó là tất cả những gì chúng ta có thể nói về hiệu quả mà không phải đưa ra những đánh giá giá trị về công bằng.

Hình 15.2 đưa lập luận tiến xa hơn một giai đoạn nữa. Bằng việc tổ chức lại sản xuất, chúng ta có thể làm cho nền kinh tế sản xuất ở đâu đó bên trong hay trên biên giới AB. Từ phía bên trong biên giới, có thể được lợi Pareto bằng việc chuyển đến đông bắc trên đường biên giới. Bất kỳ điểm nào bên trong biên giới đều là không có hiệu quả Pareto. Có thể làm cho một người nào đó được lợi thêm mà không làm cho người khác bị thiệt. Nhưng *tất cả* các điểm trên đường biên giới là có hiệu quả Pareto. Một người có thể được nhiều hơn chỉ bằng việc cho người kia ít hơn. Vì không thể có lợi Pareto nên mỗi điểm trên đường biên giới là có hiệu quả Pareto.

Như vậy, xã hội không bao giờ chọn một phân bổ không hiệu quả bên trong đường biên. Điểm nào trong các điểm hiệu quả trên đường biên là mong muốn nhất sẽ phụ thuộc vào đánh giá giá trị về giá trị tương đối về ích lợi của David và Susie, và đánh giá về công bằng.

15.2 Cạnh tranh hoàn hảo và hiệu quả Pareto

Kinh tế thị trường có tìm ra sự phân bổ tài nguyên có hiệu quả Pareto không, hay phải bị chi phối bởi sự can thiệp của chính phủ?

Cân bằng cạnh tranh trong các thị trường tự do

Giả sử rằng có nhiều người sản xuất và nhiều người tiêu dùng, nhưng chỉ có hai hàng hoá, bữa ăn và xem phim. Mỗi thị trường đều là tự do, không bị điều tiết và cạnh tranh

hoàn hảo. Ở cân bằng, giả sử giá bữa ăn là 5£ và giá phim là 10£. Lao động là yếu tố sản xuất khả biến và công nhân có thể chuyển tự do giữa các ngành. Bây giờ chúng ta lập luận qua bảy bước.

1. Bộ phim cuối cùng đem lại cho những người tiêu dùng ích lợi bổ sung đáng giá 10£. Nếu nó đem lại ích lợi bổ sung đáng giá ít (nhiều) hơn giá mua 10£ của nó, thì người tiêu dùng cuối cùng sẽ mua ít (nhiều) phim hơn. Tương tự, bữa ăn cuối cùng phải đem lại cho những người tiêu dùng ích lợi bổ sung đáng giá 5£. Vì thế, những người tiêu dùng có thể đổi 2 bữa ăn (ích lợi đáng giá 10£) lấy 1 bộ phim (ích lợi đáng giá 10£) mà không làm thay đổi ích lợi của họ.

2. Vì mỗi hãng đặt giá bằng chi phí cận biên MC, nên MC của bữa ăn cuối cùng là 5£ và MC của bộ phim cuối cùng là 10£.

3. Lao động có được mức lương như nhau trong cả hai ngành ở cân bằng cạnh tranh. Nếu không, công nhân sẽ chuyển sang ngành trả lương cao hơn.

4. MC của sản phẩm trong ngành này hay ngành kia bằng đơn giá tiền lương chia cho sản phẩm hiện vật cận biên của lao động MPL. Lương cao hơn làm tăng chi phí cận biên nhưng MPL cao hơn có nghĩa là cần ít công nhân bổ sung hơn để tạo ra một đơn vị sản phẩm bổ sung.

5. Lương bằng nhau trong hai ngành nhưng chi phí cận biên của bữa ăn (5£) bằng nửa chi phí cận biên của phim (10£). Vì thế, MPL trong ngành sản xuất bữa ăn cao gấp đôi so với trong ngành sản xuất phim.

6. Vì thế, giảm sản lượng phim đi 1 đơn vị, chuyển lao động nhàn rỗi sang ngành sản xuất bữa ăn, làm tăng sản lượng bữa ăn lên 2 đơn vị. MPL trong ngành sản xuất bữa ăn cao gấp đôi trong ngành sản xuất phim. Sự phân bổ tài nguyên khả thi giữa hai ngành cho phép xã hội đổi 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim.

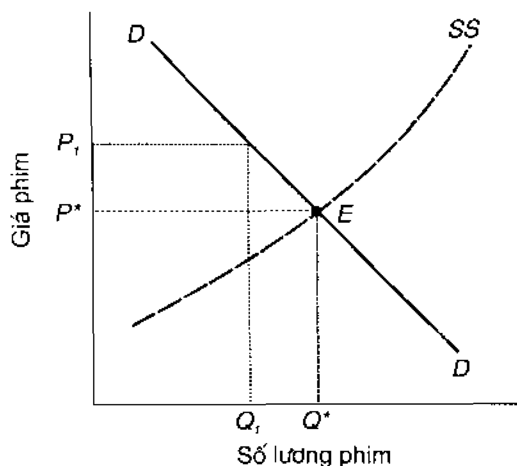
7. Bước một nói rằng những người tiêu dùng có thể đổi 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim mà không làm thay đổi ích lợi của họ. Bước 6 nói rằng, bằng việc phân bổ lại tài nguyên, những người sản xuất có thể đổi một sản phẩm là 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim. Vì thế, không có sự phân bổ lại tài nguyên nào có thể làm cho xã hội được lợi hơn. Vì không được lợi Pareto, nên vị trí ban đầu - cân bằng cạnh tranh trong cả hai ngành - là có hiệu quả Pareto.

Lưu ý vai trò quyết định của các giá trong kết quả nổi bật này. Giá làm được hai việc. Thứ nhất, chúng đảm bảo rằng vị trí ban đầu của cân bằng cạnh tranh thực sự là một cân bằng. Bằng việc cân bằng lượng cung và lượng cầu, giá đảm bảo rằng số lượng cuối cùng của hàng hoá được tiêu dùng có thể được sản xuất ra. Chúng đảm bảo rằng đó là một phân bổ khả thi.

Nhưng ở cân bằng cạnh tranh các giá thực hiện vai trò thứ hai. Mỗi người tiêu dùng và mỗi người sản xuất đều là người chấp nhận giá và không thể gây ảnh hưởng đến các giá thị trường. Trong ví dụ của chúng ta, mỗi người tiêu dùng biết rằng giá cân bằng của bữa ăn là 5£ và giá cân bằng của phim là 10£. Không biết gì về những hành động của những người tiêu dùng và những người sản xuất khác, mỗi người tiêu dùng tự động đảm bảo rằng bộ phim cuối cùng được mua đem lại ích lợi lớn gấp hai lần bữa ăn cuối cùng được mua. Nếu không người tiêu dùng đó sẽ sắp xếp lại những mua sắm từ một khoản thu nhập xác định để làm tăng ích lợi của họ.

Như vậy, bằng các hành động cá nhân gặp các giá xác định, mỗi người tiêu dùng sắp xếp sao cho một bộ phim có thể đổi lấy 2 bữa ăn mà không làm thay đổi ích lợi. Tương tự, mỗi người sản xuất, bằng việc đặt chi phí cận biên của mình bằng giá của sản phẩm của mình, đảm bảo rằng chi phí cận biên của phim gấp đôi chi phí cận biên của bữa ăn. Như thế xã hội sản xuất ra một bộ phim bổ sung phải tốn tài nguyên gấp hai lần

Hình 15.3 Cân bằng cạnh tranh và hiệu quả Pareto



DD là đường cầu về phim. Ở một mức sản lượng bất kỳ như Q_1, bộ phim cuối cùng phải mang lại thêm cho người tiêu dùng một mức thỏa dụng bằng P_1 bảng; nếu không, họ sẽ yêu cầu một lượng khác với Q_1. Đường cung SS cho ngành phim có tính cạnh tranh cũng là chi phí biên của phim. Nếu ngành ăn uống ở vị trí cân bằng cạnh tranh, giá của một bữa ăn cũng là giá trị mức thỏa dụng của nó đối với người tiêu dùng. Như thế, chi phí biên của một bộ phim không những là chi phí cơ hội của những bữa ăn, mà còn là giá trị của mức thỏa dụng biên mà người tiêu dùng có thể được hưởng từ những bữa ăn đó. Vì thế, tại bất kỳ mức sản lượng phim nào ở phía dưới Q^*, mức thỏa dụng biên của phim vượt quá mức thỏa dụng biên của các bữa ăn bị hy sinh để sản xuất thêm một bộ phim nữa. Ở phía trên Q^*, mức thỏa dụng biên của các bộ phim ít hơn mức thỏa dụng biên của các bữa ăn bị hy sinh. Điểm cân bằng E đối với phim và điểm cân bằng tương ứng trên thị trường đối với bữa ăn vì vậy đảm bảo rằng, các nguồn lực đã được phân bổ một cách có hiệu quả giữa hai ngành này. Không thể có sự phân bố lại các nguồn lực mà có thể làm cho tất cả người tiêu dùng đều được lợi hơn.

sản xuất ra một bữa ăn bổ sung. Bằng việc sắp xếp lại sản xuất, chuyển lao động giữa hai ngành, xã hội có thể đổi 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim, chính xác là sự đánh đổi này làm cho ích lợi của người tiêu dùng không bị ảnh hưởng.

Do đó, như bởi "bàn tay vô hình", các giá hướng dẫn những người tiêu dùng và những người sản xuất cá nhân, mỗi người theo đuổi lợi ích riêng của mình, đến sự phân bổ tài nguyên của nền kinh tế mà có hiệu quả Pareto. Không ai có thể được lợi mà không làm cho người khác bị thiệt.

Hình 15.3 đưa ra điểm giống thế. DD là đường cầu thị trường. Ở giá P_1 lượng phim Q_1 được cầu. Bộ phim cuối cùng đem lại cho người tiêu dùng ích lợi đáng giá P_1 bảng, nếu không họ đã mua số lượng khác. Vì thế đường DD cũng biểu thị ích lợi cận biên của đơn vị phim cuối cùng mà những người tiêu dùng mua. Khi Q_1 bộ phim được mua, bộ phim cuối cùng đem lại giá trị P_1 bằng chính xác bằng ích lợi bổ sung cho những người tiêu dùng.

Trong ngành cạnh tranh, đường cung phim SS cũng là chi phí cận biên của các bộ phim. Yếu tố biến đổi, lao động được trả đúng bằng sản phẩm giá trị cận biên của nó trong mỗi ngành. Khả năng thuyên chuyển lao động đảm bảo mức lương ở 2 ngành này là bằng nhau. Vì thế, chi phí cận biên của việc sản xuất bộ phim cuối cùng là giá trị của các bữa ăn phải hy sinh bằng việc sử dụng người công nhân cuối cùng để sản xuất ra các bộ phim chứ không phải các bữa ăn.

Các giá đảm bảo cả hai ngành đều ở cân bằng. Hình 15.3 cho thấy rằng ở cân bằng tại điểm E ích lợi cận biên của bộ phim cuối cùng bằng chi phí cận biên của nó. Nhưng chi phí cận biên của bộ phim cuối cùng là giá trị của các bữa ăn phải hy sinh, giá của các bữa ăn nhân với các bữa ăn bị bỏ mất vì sử dụng lao động để làm ra bộ phim cuối cùng đó. Nhưng ngành ăn uống cũng ở điểm cân bằng. Sơ đồ tương đương của ngành sản xuất bữa ăn cho thấy rằng giá cân bằng của bữa ăn cũng bằng ích lợi cận biên của bữa ăn cuối cùng được mua. Vì thế, giá trị của các bữa ăn bị hy sinh để tạo ra bộ phim cuối cùng cũng là ích lợi cận biên của bữa ăn cuối cùng nhân với số bữa ăn phải hy sinh.

Do đó, nếu ngành sản xuất bữa ăn ở cân bằng cạnh tranh, đường chi phí cận biên đối với ngành sản xuất phim là giá trị bằng tiền bổ sung của ích lợi phải hy sinh bằng việc sử dụng các tài nguyên khan hiếm để tạo ra một bộ phim bổ sung thay vì các bữa ăn. Đó là chi phí cơ hội tính theo ích lợi của các tài nguyên được sử dụng trong ngành sản xuất phim. Và cân bằng trong ngành sản xuất phim, bằng việc đặt ích lợi cận biên của các bộ phim bằng ích lợi cận biên của các bữa ăn phải hy sinh để sản xuất ra bộ phim cuối cùng, đảm bảo rằng tài nguyên của xã hội được phân bổ một cách hiệu quả.

Ở mức sản lượng phim nào đó dưới mức cân bằng Q^*, lợi ích tiêu dùng cận biên của một bộ phim bổ sung cao hơn giá trị tiêu dùng cận biên của các bữa ăn phải hy sinh để sản xuất ra bộ phim bổ sung đó. Ở mức sản lượng phim nào đó trên mức cân bằng Q^*, xã hội dành quá nhiều tài nguyên cho ngành sản xuất phim. Giá trị cận biên của bộ phim cuối cùng nhỏ hơn giá trị cận biên của các bữa ăn có thể được sản xuất

ra bằng cách chuyển tài nguyên sang ngành ăn uống. Cân bằng cạnh tranh đảm bảo rằng không có tài nguyên thuyên chuyển giữa các ngành làm cho tất cả những người tiêu dùng được lợi.

Công bằng và hiệu quả

Mục trước đã chỉ ra rằng có nhiều phân bổ hiệu quả Pareto, mỗi phân bổ có sự phân phối ích lợi khác nhau giữa các thành viên khác nhau của xã hội. Cân bằng cạnh tranh trong tất cả các thị trường tạo ra một phân bổ hiệu quả Pareto nhất định. Cái gì xác định phân bổ nào?

Mọi người có khả năng bẩm sinh khác nhau, vốn con người khác nhau và của cải khác nhau. Những sự khác nhau này có nghĩa là mọi người kiếm được thu nhập khác nhau trong nền kinh tế. Chúng cũng ảnh hưởng đến kiểu cầu tiêu dùng. Brazil, với sự phân phối thu nhập và của cải rất không công bằng, có cầu cao về hàng hoá xa xỉ như những người hầu. Ở Đan Mạch theo chủ nghĩa bình quân hơn, không ai có thể thuê người hầu.

Bẩm sinh khác nhau về khả năng, vốn và của cải, vì thế hàm ý các đường cầu khác nhau và xác định các giá và các số lượng cân bằng khác nhau. Về nguyên lý, bằng việc thay đổi sự phân phối khả năng kiếm thu nhập ban đầu, chúng ta có thể làm cho nền kinh tế chọn ra mỗi phân bổ hiệu quả Pareto có thể như cân bằng cạnh tranh của nó.

Đây là một ý tưởng hấp dẫn. Chính phủ được bầu ra để biểu thị những đánh giá giá trị của đa số. Nếu thị trường đưa nền kinh tế đến giới hạn hiệu quả Pareto, chính phủ có thể đưa ra sự đánh giá giá trị về mỗi điểm trên đường giới hạn mà nền kinh tế phải đạt được. Mọi cân bằng cạnh tranh đều có hiệu quả Pareto. Những phân bổ hiệu quả khác nhau tương ứng với những phân phối ban đầu về khả năng kiếm thu nhập trong nền kinh tế cạnh tranh. Chính phủ có thể hạn chế mình ở việc phân phối lại thu nhập và của cải thông qua đánh thuế và lợi ích phúc lợi mà không cần phải can thiệp để đảm bảo rằng tài nguyên được phân bổ một cách hiệu quả không?

Đây dường như là một trường hợp hiệu lực đối với ý tưởng tự do kinh doanh. Chính phủ phải để thị trường làm công việc phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả. Chúng ta không cần những sự điều tiết, các tổ chức điều tiết hoặc các xí nghiệp nhà nước. Cũng chẳng cần ý tưởng tự do kinh doanh là tàn nhẫn. Chính phủ có thể phân phối lại thu nhập mà không phải làm xói mòn hoạt động hiệu quả của nền kinh tế thị trường tự do. Có thể ủng hộ lý lẽ của cánh hữu bằng những luận chứng kinh tế chặt chẽ.

Tuy nhiên, cũng có thể đưa ra lý lẽ của cánh tả. Hãy nhớ những hạn chế trong lập luận trên. Trong các điều kiện nhất định các thị trường tự do dẫn đến phân bổ có hiệu quả Pareto.

Các điều kiện này giải thích sự khác nhau giữa hai quan điểm về cách thức hoạt động của nền kinh tế thị trường. Cánh hữu tin rằng đó là những hạn chế không đáng kể, không thách thức một cách nghiêm trọng lý lẽ ủng hộ thị trường tự do. Cánh tả tin rằng những hạn chế là quá nghiêm trọng nên cần có sự can thiệp đáng kể để cải thiện cách thức hoạt động của nền kinh tế.

15.3 Sự méo mó và điều tốt thứ nhì

Sự méo mó tồn tại nếu chi phí sản xuất cận biên của xã hội để sản xuất một hàng hoá không bằng lợi ích cận biên của xã hội từ việc tiêu dùng hàng hoá đó.

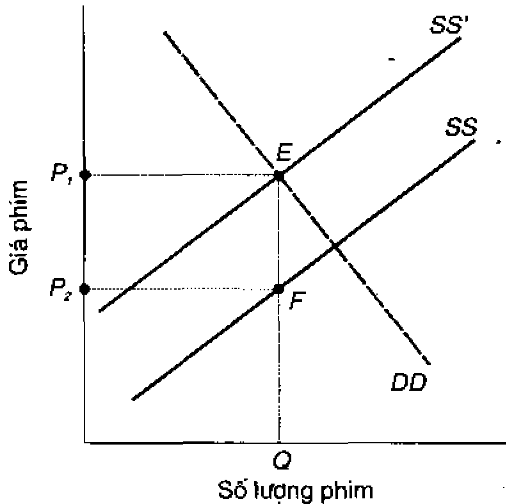
Cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả vì các hoạt động độc lập của những người sản xuất đặt chi phí cận biên bằng giá và những người tiêu dùng đặt lợi ích cận biên bằng giá, nghĩa là chi phí cận biên của việc sản xuất hàng hoá đúng bằng lợi ích cận biên của những người tiêu dùng.

Đánh thuế và sự bóp méo

Để tài trợ cho việc trợ cấp cho những người nghèo, chính phủ phải đánh thuế thu nhập những người giàu hoặc các hàng hoá mà người giàu mua. Giả sử rằng mọi người mua các bữa ăn nhưng chỉ những người giàu mới có thể đi rạp xem phim. Trợ cấp cho người nghèo có thể được tài trợ bằng thuế đánh vào phim.

Trong Hình 15.4 giá trước thuế của phim đối với người tiêu dùng cao hơn giá sau thuế những người làm phim nhận được. Chênh lệch giữa hai mức giá là thuế đánh vào mỗi bộ phim. Người tiêu dùng đặt giá kể cả thuế bằng giá trị của lợi ích cận biên mà họ nhận được từ bộ phim cuối cùng, nhưng những người cung đặt chi phí cận biên của phim bằng giá của phim thấp hơn một khoản bằng thuế.

Hình 15.4 Thuế đánh vào phim



DD cho biết nhu cầu đối với phim và lợi ích biên của bộ phim cuối cùng đối với người tiêu dùng. SS cho biết lượng phim được cung ứng ở mỗi mức giá mà nhà sản xuất nhận được và cũng là chi phí biên của xã hội để sản xuất phim. Giả sử mỗi đơn vị bộ phim chịu một khoản thuế bằng khoảng cách thẳng đứng EF. Để cho thấy giá tính cả thuế cần có để khuyến khích nhà sản xuất làm ra mỗi mức sản lượng, chúng ta phải vẽ đường cung mới SS', là một đường luôn ở phía trên SS một khoảng cách thẳng đứng không đổi là EF. Điểm cân bằng về lượng phim là Q. Người tiêu dùng trả giá là P_1, nhà sản xuất nhận được giá là P_2 và khoản thuế đối với mỗi bộ phim là khoảng cách EF. Ở lượng cân bằng Q, lợi ích biên cho người tiêu dùng là P_1, nhưng chi phí biên của xã hội là P_2. Xã hội có thể thu được một khoản lợi ròng bằng cách sản xuất thêm phim. Do vậy, lượng cân bằng Q là không hiệu quả về mặt xã hội.

Ở cân bằng cạnh tranh hệ thống giá không còn làm cho chi phí cận biên của xã hội của việc sản xuất phim bằng lợi ích cận biên của xã hội của những người tiêu dùng phim nữa. Lợi ích cận biên của một bộ phim bổ sung thêm cao hơn chi phí cận biên của nó. Thuế đánh vào phim làm cho có quá ít phim. Tạo ra thêm một bộ phim khác cộng thêm vào lợi ích xã hội nhiều hơn là chi phí xã hội.

Trước đây, chúng ta đã chỉ ra rằng chi phí cận biên của phim bằng giá trị của các bữa ăn bổ sung mà xã hội có thể có thay vào đó. Khi phim bị đánh thuế, lợi ích xã hội cận biên của một bộ phim nữa là cao hơn chi phí cận biên của nó và vì thế, cao hơn lợi ích xã hội cận biên của các bữa ăn thêm mà xã hội có thể có được bằng việc sử dụng tài nguyên theo cách khác. Bằng việc chuyển lao động từ ngành sản xuất bữa ăn sang ngành sản xuất phim, xã hội có thể làm cho một số người được lợi mà không phải làm cho ai bị thiệt.

Lập luận tương tự cũng đúng đối với bất kỳ hàng hoá nào mà chúng ta đánh thuế. Thuế tạo ra sự khác nhau giữa giá người mua trả và giá người bán nhận được. "Bàn tay vô hình" không còn làm cho lợi ích xã hội cận biên của các tài nguyên bằng nhau ở những việc sử dụng khác nhau.

Sự lựa chọn giữa hiệu quả và công bằng bây giờ đã rõ ràng. Nếu nền kinh tế là cạnh tranh hoàn hảo và nếu chính phủ bằng lòng với phân phối thu nhập hiện thời, thì cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả và phân phối thu nhập là đáng mong muốn.

Tuy nhiên, nếu như một đánh giá giá trị thuần tuý chính phủ không thích phân phối thu nhập này thì chính phủ phải đánh thuế một số người để trợ cấp cho một số khác. Nhưng chính hoạt động tăng thuế tạo ra sự bóp méo. Cân bằng cạnh tranh được tạo ra có sự phân phối thu nhập đáng mong muốn hơn nhưng là kém hiệu quả hơn. Chính phủ có thể phải đánh đổi giữa hiệu quả và công bằng.

Một sự giải thích cho các thái độ chính trị khác nhau đối với kinh tế thị trường là sự khác nhau trong các đánh giá giá trị về công bằng. Sau đây, chúng ta sẽ thấy rằng cũng có thể có những bất đồng trong kinh tế học thực chứng. Chúng ta nghiên cứu những

bóp méo khác trong mục tiếp theo. Trước khi gác lại ví dụ thuế của chúng ta, có một điểm cần đưa ra.

Điều tốt thứ nhì

Phân bổ tốt nhất không có bóp méo và có hiệu quả đầy đủ.

Khi không có sự bóp méo trong thị trường các bữa ăn, thuế đánh vào phim dẫn đến sự phân bổ tài nguyên không hiệu quả. Nếu chúng ta có thể loại bỏ thuế đánh vào phim thì không ngành nào bị bóp méo và chúng ta có sự phân bổ tốt nhất.

Tuy nhiên, giả định rằng chúng ta không thể được giải thoát khỏi thuế đánh vào phim. Chính phủ cần doanh thu thuế để trả cho quốc phòng hay đóng góp vào ngân sách EU. Với khoản thuế không tránh khỏi đánh vào phim, ít nhất không nên đánh thuế cả bữa ăn.

Quan điểm hợp lý này thực tế là hoàn toàn sai. Giả sử rằng hai ngành đang ở cân bằng nhưng có thuế đánh vào phim. Ở bên trên, chúng ta đã thấy rằng quá ít phim được sản xuất ra và tiêu dùng. Suy ra có quá nhiều bữa ăn được sản xuất ra và tiêu dùng. Với thuế không tránh khỏi đánh vào phim, thuế đánh vào bữa ăn sẽ không gây trở ngại.

Thuế thích hợp đánh vào bữa ăn sẽ phục hồi lại giá tương đối ban đầu của bữa ăn và phim. Với chỉ hai hàng hoá điều này sẽ phục hồi lại điều tốt nhất. Tuy nhiên, luôn có hàng hoá thứ ba, nghỉ ngơi. Các hộ gia đình giảm tiêu dùng, nghỉ ngơi để cung lao động cho công việc. Đánh thuế các bữa ăn và phim đạt được cân bằng hợp lý giữa bữa ăn và phim, nhưng cũng làm cho giá của cả hai không hợp lý so với giá nghỉ ngơi. Với thuế cao hơn, lương ròng giảm, làm thay đổi giá ẩn của nghỉ ngơi.

Tốt nhất loại bỏ tất cả những bóp méo. **Tốt nhì** là kết quả hiệu quả nhất có thể đạt được với điều kiện không thể loại bỏ một số bóp méo.

Tương phản với phân bổ tốt nhất, khi chúng ta đạt được hiệu quả đầy đủ bằng việc loại bỏ tất cả những bóp méo, bây giờ chúng ta có thể xây dựng nguyên lý tốt nhì. Giả sử rằng, chúng ta chỉ quan tâm đến hiệu quả nhưng có một sự bóp méo không tránh khỏi ở đâu đó trong nền kinh tế mà chúng ta không thể loại bỏ. Sẽ là không hiệu quả khi coi các thị trường như không có sự bóp méo. Trong ngành sản xuất bữa ăn sẽ là không hiệu quả khi đặt chi phí cận biên tư nhân bằng lợi ích cận biên tư nhân, một kết quả hiệu quả khi không có thuế đánh vào phim. Sẽ là hiệu quả khi cố ý đưa ra một sự bóp méo trong các bữa ăn để cân đối với sự bóp méo không tránh khỏi trong ngành sản xuất bữa ăn.

Lý thuyết điều tốt thứ nhì nói rằng nếu phải có sự bóp méo thì sẽ là sai lầm khi tập trung sự bóp méo vào một thị trường. Sẽ là hiệu quả hơn khi dàn trải ảnh hưởng của nó mỏng ra trên một chuỗi lớn các thị trường.

Một số ứng dụng của nguyên lý này được tìm thấy trong các chương tiếp theo. Thế giới thực trong đó chúng ta đang sống tạo ra một số bóp méo không tránh khỏi. Với sự tồn tại của chúng, lập luận ở mục này hàm ý rằng chính phủ có thể tăng hiệu quả tổng thể của cả nền kinh tế bằng việc đưa ra những bóp méo mới để bù trừ những bóp méo đang tồn tại. Bây giờ chúng ta cần biết nguồn gốc của những bóp méo mà chính phủ có thể hành động để bù trừ.

15.4 Thất bại của thị trường

Không có sự bóp méo nào thì cân bằng cạnh tranh là hiệu quả. Chúng ta sử dụng thuật ngữ thất bại của thị trường để chỉ tất cả các tình huống trong đó cân bằng cạnh tranh là không hiệu quả. Khi đó những bóp méo ngăn cản "bàn tay vô hình" phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả. Bây giờ chúng ta liệt kê những nguồn gốc có thể của những bóp méo dẫn đến thất bại của thị trường.

Cạnh tranh không hoàn hảo

Chỉ có cạnh tranh hoàn hảo mới làm cho các hãng đặt chi phí cận biên bằng giá và do đó chi phí cận biên bằng lợi ích cận biên của người tiêu dùng. Trong cạnh tranh không hoàn hảo, những người sản xuất đặt chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên, thấp hơn giá bán đơn vị sản phẩm cuối cùng. Vì những người tiêu dùng đặt giá bằng lợi ích cận biên, nên lợi ích cận biên cao hơn chi phí cận biên trong các ngành cạnh tranh không hoàn hảo. Những ngành đó sản xuất ra quá ít. Sản lượng cao sẽ phụ thêm nhiều hơn cho lợi ích của người tiêu dùng so với chi phí sản xuất hay chi phí cơ hội của các tài nguyên sử dụng.

Hộp 15-1 Tìm kiếm lợi tức

Ở Mỹ, những người vận động hành lang bắt chuyến bay sớm đến Washington DC. Ở châu Âu, họ đến Brussels. Trong những bữa ăn trưa đắt đỏ, công việc thuyết phục được thực hiện. Điều này liên quan gì đến hiệu quả và không hiệu quả? Nếu mục đích là cung cấp thông tin cho những người lập chính sách, có thể là, cũng giống như sự quảng cáo mang tính chất thông tin, hiệu quả sẽ tăng. Nhưng việc vận động hành lang đi xa hơn rất nhiều.

Giả sử một giảng viên đi vào lớp học và đặt lên bàn một vali mở khoá chứa 10.000£ bằng tiền mặt. Cô ta giảng bài rất hay trong một giờ mà chẳng ai nghe. Sinh viên lập kế hoạch đánh cắp cái vali. Lý thuyết kinh tế vi mô có được hấp phụ trong bài giảng một giờ không? Số không.

Các nguyên nhân của tính không hiệu quả là gì? Thời gian của mỗi người bị lãng phí. Một vali giá trị 10.000£ làm cho sinh viên mất hết thời gian học kinh tế vì tranh giành nhau để đạt được món lời to. Các cuộc chiến về phân phối là nguồn gốc của tính không hiệu quả. Các xã hội thành công hạn chế chúng tới mức tối thiểu.

Sự can thiệp của chính phủ trong nền kinh tế để triệt tiêu những mặt trái của thị trường, về mặt nguyên tắc, cải thiện được hiệu quả. Nó cũng có thể tạo ra các cơ hội có thể để tìm kiếm lợi tức. Giả sử rằng chính phủ điều tiết trao đặc quyền điều hành đường sắt, các trạm vô tuyến hay xổ số. Những người đấu giá cạnh tranh sử dụng các số lượng khổng lồ tài nguyên thực để cạnh tranh với nhau. Tính riêng, thắng cuộc là quan trọng nên đáng chi nhiều tiền để làm tăng xác suất thành công. Nhưng về mặt xã hội nó gần với trò chơi tổng bằng không. Một nhà cung cấp đường sắt, TV hay dịch vụ xổ số có thể tốt hơn một ít so với người khác. Khuyến khích sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp triển vọng là tốt chỉ khi nào lợi ích từ việc tìm ra người cung cấp tốt nhất chứ không phải người cung cấp kém hơn. Xã hội quyết định can thiệp để hạn chế thất bại của thị trường, vẫn cần suy nghĩ xem dạng can thiệp nào tối thiểu hoá thất bại của chính phủ. Tìm kiếm lợi tức là một kênh qua đó thất bại của chính phủ có thể xảy ra.

Công bằng

Đánh thuế có tính chất phân phối lại gây ra những bóp méo phân bổ vì thọc một cái nêm vào giữa giá người tiêu dùng trả và giá người sản xuất nhận được.

Ảnh hưởng hướng ngoại

Ảnh hưởng hướng ngoại là những thứ như ô nhiễm, tiếng ồn và tắc nghẽn giao thông. Các hành động của một người gây ra chi phí hoặc có lợi ích trực tiếp đối với những người khác nhưng cá nhân đó không tính đến. Đa số phần còn lại của chương này nghiên cứu sự bóp méo này. Vấn đề phát sinh vì không có thị trường cho những thứ như tiếng ồn. Vì thế thị trường và giá cả không thể đảm bảo rằng lợi ích cận biên bạn nhận được từ việc gây ra tiếng ồn bằng chi phí cận biên của tiếng ồn đó đối với những người khác.

Các thị trường thiếu vắng: hàng hoá tương lai, rủi ro và thông tin

Đó cũng là các hàng hoá không có thị trường hoặc thị trường bị giới hạn. Trong Chương 13 chúng ta đã thấy rủi ro đạo đức và sự lựa chọn bất lợi ngăn cản việc hình thành thị trường bảo hiểm để xử lý rủi ro như thế nào. Cũng như với ảnh hưởng hướng ngoại,

chúng ta không thể kỳ vọng các thị trường phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả nếu các thị trường đó không tồn tại.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

15.5 Ảnh hưởng hướng ngoại

Ảnh hưởng hướng ngoại nảy sinh nếu việc sản xuất hoặc tiêu dùng của một người ảnh hưởng về thể chất đến việc sản xuất hoặc tiêu dùng của những người khác.

Một hãng hoá chất thải chất thải xuống hồ, làm ô nhiễm nước. Nó ảnh hưởng đến sản lượng của những người câu cá (được ít hơn và khó được hơn) hay việc tiêu dùng của những người bơi (nước bẩn). Không có "thị trường" cho ô nhiễm, hãng có thể gây ô nhiễm cho hồ mà không phải chịu chi phí. Lợi ích của nó dẫn đến nó gây ô nhiễm cho đến tận khi lợi ích cận biên của việc gây ô nhiễm (sản xuất hoá chất rẻ hơn) bằng chi phí cận biên của việc gây ô nhiễm, bằng không. Nó bỏ qua chi phí cận biên mà ô nhiễm áp đặt lên những người câu cá và những người bơi.

Ngược lại, bằng việc sơn ngôi nhà của bạn, bạn làm cho cả phố đẹp hơn và tạo ra lợi ích tiêu dùng cho người hàng xóm của bạn. Nhưng bạn sơn chỉ đến điểm ở đó lợi ích cận biên của bạn bằng chi phí cận biên của sơn bạn mua và thời gian bạn bỏ ra. Chi phí cận biên của bạn cũng là chi phí cận biên của xã hội nhưng lợi ích cận biên của xã hội cao hơn của bạn. Vì thế, có quá ít nhà được sơn.

Trong cả hai trường hợp có sự khác nhau giữa việc so sánh chi phí cận biên và lợi ích cận biên của cá nhân với sự so sánh lợi ích cận biên và chi phí cận biên của xã hội. Các thị trường tự do không thể làm cho mọi người tính đến những ảnh hưởng gián tiếp nếu không có thị trường cho các ảnh hưởng gián tiếp đó.

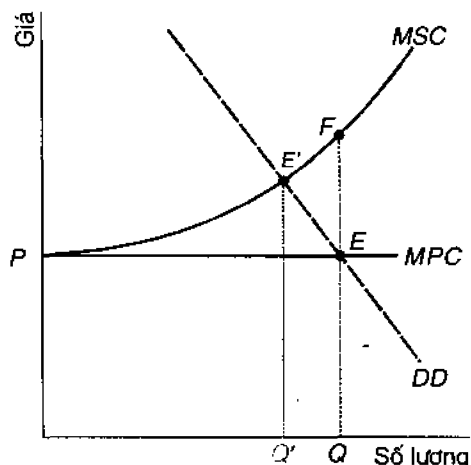
Những sự khác nhau giữa chi phí, lợi ích tư nhân và xã hội

Giả sử rằng hãng hoá chất gây ô nhiễm con sông, lượng ô nhiễm tăng cùng với sản lượng. Ở hạ lưu, các công ty sử dụng nước sông như một yếu tố để tạo nước xốt cho đậu đóng hộp. Ở mức sản lượng hoá chất thấp, ô nhiễm là không đáng kể. Con sông pha loãng những số lượng nhỏ chất thải mà người sản xuất hoá chất thải xuống. Khi lượng chất thải tăng, chi phí của việc gây ô nhiễm tăng nhanh. Những người chế biến thực phẩm phải lo lắng về độ tinh khiết của nước và xây dựng các nhà máy lọc nước đắt đỏ. Các mức ô nhiễm cao hơn nữa bắt đầu làm mòn các ống dẫn của họ.

Hình 15.5 cho thấy chi phí cận biên tư nhân MPC của việc sản xuất hoá chất. Để đơn giản hoá, chúng ta coi MPC là không đổi. Nó cũng cho thấy chi phí xã hội cận biên MSC của việc sản xuất hoá chất. Ở bất kỳ sản lượng nào, sự khác nhau giữa chi phí tư nhân cận biên và chi phí xã hội cận biên là ảnh hưởng hướng ngoại sản xuất cận biên. Đường cầu DD cho thấy người tiêu dùng sẽ trả bao nhiêu cho sản phẩm của người sản xuất hoá chất. Nếu hãng đó là người chấp nhận giá, cân bằng là ở điểm E và sản lượng của người sản xuất hoá chất là Q, ở đó chi phí cận biên tư nhân bằng giá của sản phẩm của hãng.

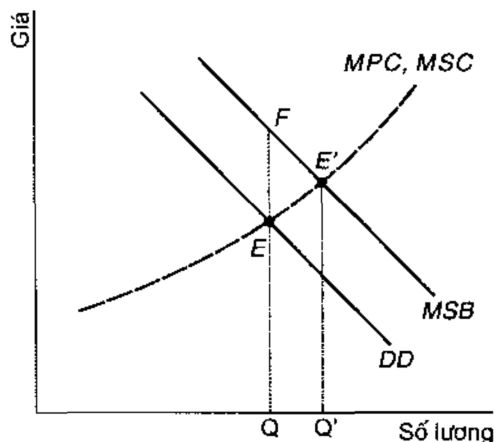
Ở sản lượng Q này, chi phí xã hội cận biên MSC cao hơn lợi ích xã hội cận biên của hoá chất, được cho bởi độ cao của đường cầu DD. Thị trường hoá chất bỏ qua ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất áp đặt cho các hãng khác. Ở Q lợi ích xã hội cận biên

Hình 15.5 Chi phí xã hội của ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất



Cân bằng cạnh tranh xảy ra ở E. Thị trường cân bằng ở giá P mà người sản xuất đặt bằng chi phí tư nhân cận biên MPC. Nhưng ô nhiễm gây ra ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất làm cho chi phí xã hội cận biên MSC cao hơn chi phí tư nhân cận biên. Về mặt xã hội, sản lượng hiệu quả là ở E', ở đó chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau. Đường cầu DD biểu thị lợi ích xã hội cận biên vì những người tiêu dùng đặt giá trị của lợi ích cận biên của đơn vị cuối cùng bằng giá. Bằng việc đưa ra sản lượng Q cao hơn sản lượng hiệu quả Q', cân bằng thị trường tự do dẫn đến chi phí xã hội bằng diện tích E'EF. Diện tích này biểu thị phần chênh lệch giữa chi phí xã hội và lợi ích xã hội của việc chuyển từ Q' đến Q.

Hình 15.6 Ảnh hưởng hướng ngoại có lợi của tiêu dùng



Không có ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất, chi phí tư nhân cận biên và chi phí xã hội cận biên trùng nhau. DD biểu thị lợi ích tư nhân cận biên và cân bằng thị trường tự do xảy ra ở E. Ảnh hưởng hướng ngoại có lợi của tiêu dùng làm cho lợi ích xã hội cận biên MSB cao hơn lợi ích tư nhân cận biên. E' là điểm hiệu quả về mặt xã hội. Bằng việc sản xuất Q thay vì sản lượng hiệu quả Q', cân bằng thị trường tự do gây lãng phí tam giác EFE'.

của đơn vị sản phẩm cuối cùng nhỏ hơn chi phí xã hội cận biên bao gồm cả ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất. Sản lượng Q là không hiệu quả. Bằng việc giảm sản lượng hoá chất, xã hội tiết kiệm được nhiều hơn trong chi phí so với phần mất trong lợi ích xã hội. Xã hội có thể làm cho một số người được lợi hơn mà không làm cho ai bị thiệt.

Sản lượng hiệu quả là Q', ở đó lợi ích xã hội cận biên bằng chi phí xã hội cận biên. E' là điểm hiệu quả. Xã hội mất bao nhiêu bằng việc sản xuất ở cân bằng thị trường tự do E, chứ không phải ở điểm hiệu quả E'? Khoảng cách thẳng đứng giữa chi phí xã hội cận biên MSC và lợi ích xã hội cận biên biểu thị tổn thất xã hội cận biên của việc sản xuất đơn vị sản phẩm cuối cùng. Bằng việc mở rộng quá mức từ Q' đến Q, xã hội mất tam giác E'EF trong Hình 15.5. Đây là chi phí xã hội của thất bại thị trường do ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất là ô nhiễm gây ra[1].

Ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất làm cho chi phí cận biên của cá nhân và xã hội khác nhau. Ảnh hưởng hướng ngoại của tiêu dùng làm cho lợi ích cận biên của tư nhân và xã hội khác nhau. Hình 15.6 biểu thị ảnh hưởng hướng ngoại có lợi của tiêu dùng. Trồng hoa hồng trong vườn trước nhà bạn cũng làm cho những người hàng xóm vui vẻ.

Không có ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất, MPC là chi phí cận biên của cả xã hội và cá nhân của việc trồng hoa hồng. Bạn mất tiền mua cây và chi phí cơ hội của thời gian. DD là lợi ích tư nhân cận biên. So sánh chi phí và lợi ích của mình, bạn trồng số lượng Q hoa hồng.

Nhưng bạn bỏ qua lợi ích tiêu dùng đối với những người hàng xóm của bạn. Lợi ích xã hội cận biên MSB cao hơn lợi ích tư nhân cận biên của bạn. Cân bằng thị trường tự do là ở E, nhưng sản lượng hiệu quả là Q' vì lợi ích xã hội cận biên và chi phí xã hội cận biên bằng nhau ở E'.

Xã hội có thể được lợi tam giác EFE', chênh lệch giữa lợi ích xã hội và chi phí xã hội, bằng việc tăng sản lượng hoa hồng từ Q

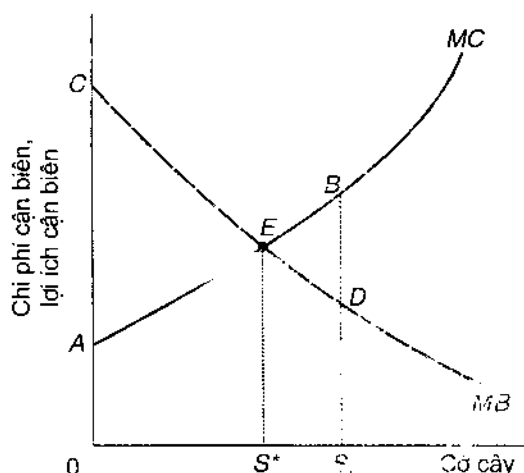
[1] Ngược lại, một người nông dân chi nhiều tiền để kiểm soát sâu hại làm giảm sâu hại của các nông trại xung quanh. Nếu các ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất là có lợi, thì chi phí xã hội cận biên thấp hơn chi phí tư nhân cận biên. Giả sử ta đổi ký hiệu MSC và MPC trong Hình 15.5. Cân bằng thị trường tự do là ở E' nhưng E bây giờ là phân bổ hiệu quả.

đến Q'. Tam giác này biểu thị chi phí xã hội của thất bại của thị trường làm cho sản lượng cân bằng quá thấp.

Quyền sở hữu và ảnh hưởng hướng ngoại

Cây của hàng xóm của bạn làm mất ánh sáng của bạn, ảnh hưởng hướng ngoại có hại của tiêu dùng. Nếu luật quy định bạn phải được đền bù đối với bất kỳ thiệt hại nào bạn phải chịu thì người hàng xóm của bạn phải trả tiền hoặc cắt bớt cây.

Hình 15.7 Số lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại



MB và MC biểu thị lợi ích cận biên đối với người hàng xóm và chi phí cận biên đối với bạn của một cây cỡ S*. Cỡ hiệu quả là S*, ở đó chi phí và lợi ích cận biên bằng nhau. Bắt đầu từ cỡ S*, bạn có thể trả người hàng xóm của bạn giá trị S*EDS₁ để cắt giảm đến S*. Dưới S*, bạn sẽ phải trả nhiều hơn nó đáng giá với bạn để cây cắt bớt đi nữa. Nói cách khác, người hàng xóm của bạn có thể trả bạn giá trị OAES* để có cây cỡ S*. Quyền sở hữu, trong trường hợp này dù bạn có được đền bù một cách hợp pháp vì mất ánh sáng đối với vườn của bạn, xác định ai phải đền bù cho ai chứ không phải kết quả S* của sự thỏa thuận.

Anh ta thích cây này và muốn biết phải trả bạn bao nhiêu để bạn để cho cây ở cỡ hiện thời. Hình 15.7 cho thấy lợi ích cận biên MB mà anh ta có từ inch cuối cùng của cây và chi phí cận biên MC đối với bạn của inch đó. Ở cỡ cây hiện thời S_1, tổng chi phí đối với bạn là diện tích $OABS_1$. Đây là chi phí cận biên OA của inch thứ nhất, cộng chi phí cận biên của inch thứ hai, v.v... đối với cỡ hiện thời S_1. Diện tích $OABS_1$ là cái bạn cần được đền bù nếu cỡ cây là S_1.

Người hàng xóm của bạn định trả khi con gái của anh ta, một sinh viên kinh tế học, chỉ ra rằng ở cỡ S_1 lợi ích cận biên của inch cuối cùng đối với anh ta thấp hơn chi phí cận biên đối với bạn, lượng bạn phải được đền bù cho inch cuối cùng của cây. Đối với bố cô ta không đáng có cây to như thế. Cô ta chỉ ra rằng cũng không đáng cắt toàn bộ cây. Inch đầu tiên đem lại lợi ích cận biên đối với anh ta cao hơn lượng anh ta cần đền bù để cân bằng chi phí cận biên của bạn về inch đầu tiên đó. Một cây nhỏ có ảnh hưởng nhỏ đến ánh sáng của bạn.

Ở cỡ cây hiệu quả S* lợi ích cận biên đối với người hàng xóm của bạn bằng chi phí cận biên đối với bạn. Trên S* anh ta cắt bớt cây, vì chi phí cận biên (và đền bù) cao hơn lợi ích cận biên của anh ta. Dưới S* anh ta tăng kích cỡ của cây và trả bạn phần đền bù cận biên thấp hơn lợi ích cận biên của anh ta. Ở cỡ hiệu quả S*, tổng chi phí của bạn là diện tích OAES*. Đây là phần đền bù bạn được trả.

Vì cây lớn hơn làm lợi một bên nhưng làm hại bên kia, cỡ cây hiệu quả và lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại không phải bằng không. Đó là chỗ lợi ích cận biên bằng chi phí cận biên.

Quyền sở hữu là quyền kiểm soát cuối cùng, bao gồm quyền được đền bù vì các ảnh hưởng hướng ngoại.

Quyền sở hữu ảnh hưởng đến ai là người đền bù cho ai, một ứng dụng phân phối. Giả sử rằng không có luật đòi hỏi đền bù. Thay vì để cây của bạn mọc lên đến S_1, áp đặt chi phí lớn đối với bạn, bạn có thể hối lộ người hàng xóm để họ cắt bớt cây. Bạn đền bù cho anh ta về thiệt hại lợi ích cận biên của anh ta. Bạn sẽ đền bù để cây được cắt bớt đến S* chứ không hơn. Ngoài cỡ này, bạn phải trả tiền đền bù nhiều hơn cho phần thiệt hại lợi ích cận biên so với phần bạn tự tiết kiệm cho mình ở chi phí thấp hơn của ảnh hưởng hướng ngoại. Như vậy, bạn trả tổng cộng EDS_1S^* để đền bù phần tổn thất lợi ích từ việc cắt bớt cây từ S_1 đến S*. Ai có quyền sở hữu quyết định ai phải trả cho ai, nhưng không ảnh hưởng đến lượng hiệu quả do sự thoả thuận xác định. Luôn

luôn đáng đạt điểm ở đó lợi ích cận biên đối với một người bằng chi phí cận biên đối với người khác.

Quyền sở hữu có ứng dụng phân phối - ai đền bù cho ai - nhưng cũng đạt được sự phân bổ hiệu quả. Quyền này tạo ra "thị trường thiếu vắng" cho ảnh hưởng hướng ngoại. Thị trường này đảm bảo rằng giá bằng lợi ích cận biên và chi phí cận biên và vì thế cả hai bằng nhau.

Các nhà kinh tế nói rằng các quyền sở hữu "nội hoá" ảnh hưởng hướng ngoại. Nếu mọi người phải trả giá cho ảnh hưởng hướng ngoại họ sẽ tính đến ảnh hưởng đó khi ra các quyết định tư nhân và sẽ không còn thất bại của thị trường nữa. Khi đó tại sao các ảnh hưởng hướng ngoại như tắc nghẽn giao thông và ô nhiễm vẫn là vấn đề? Tại sao các cá nhân không tạo ra thị trường thiếu vắng thông qua hệ thống hối lộ hay đền bù?

Kẻ ăn không, không thể bị loại trừ khỏi việc tiêu dùng hàng hoá, không có động cơ mua hàng hoá đó

Có hai lý do tại sao khó tạo ra thị trường này? Thứ nhất là chi phí tổ chức thị trường. Ống khói nhà máy nhả khói vào hàng nghìn khu vườn gần đó, nhưng tốn chi phí để thu mỗi nhà 1£ để hối lộ nhà máy để họ cắt giảm đến số lượng hiệu quả. Thứ hai, có vấn đề kẻ ăn không.

Một số người gõ cửa nhà bạn và nói: "Tôi thu tiền hối lộ từ những người quan tâm đến khói của nhà máy rơi vào vườn nhà mình. Tiền sẽ được sử dụng để hối lộ nhà máy cắt giảm. Bạn có muốn đóng góp không? Tôi đang đi khắp 1000 nhà ở gần". Dù bạn quan tâm hay không, bạn nói: "tôi không quan tâm, tôi không đóng góp". Nếu mọi người khác đóng góp, nhà máy sẽ cắt giảm và bạn không thể bị ngăn cản khỏi việc hưởng lợi ích. Khói không thể rơi vào mỗi vườn nhà bạn chỉ vì bạn không đóng tiền.

Bất kể mọi người đóng góp bao nhiêu, chiến lược trội của bạn là trở thành kẻ ăn không. Mọi người còn lại cũng suy nghĩ tương tự, vì thế không ai đóng góp, mặc dù tất cả các bạn đều được lợi nếu đóng góp và khói giảm bớt đi.

15.6 Các vấn đề môi trường

Khi không có thị trường ẩn cho ô nhiễm, những người gây ô nhiễm sản xuất quá nhiều. Những nhà sản xuất tư nhân bỏ qua chi phí họ áp đặt lên những người khác. Ở cân bằng, chi phí xã hội cận biên cao hơn lợi ích xã hội cận biên.

Nếu khu vực tư nhân không thể tổ chức việc tính cước các ảnh hưởng hướng ngoại mà ô nhiễm tạo ra, liệu chính phủ có thể không? Bằng việc tính cước (thông qua thuế) đối với sự chênh lệch giữa chi phí tư nhân và xã hội cận biên, chính phủ có thể làm cho những nhà sản xuất tư nhân tính đến các chi phí mà họ áp đặt lên những người khác. Lập luận này về thuế ô nhiễm hay cước tắc nghẽn được xem xét ở chương tiếp theo.

Thuế ô nhiễm, đặc biệt về ô nhiễm nước được sử dụng ở nhiều nước. Nhưng hầu hết mỗi chính sách có một phương pháp khác nhau, áp đặt các chuẩn ô nhiễm để điều tiết lượng ô nhiễm cho phép.

Ô nhiễm không khí

Từ khi có Sắc luật Không khí sạch năm 1956, các chính phủ Liên hiệp Anh đã quy định các khu vực không khí sạch trong đó một số chất gây ô nhiễm, đáng lưu ý là khói do đốt than gây ra là bất hợp pháp. Số các khu vực không khí sạch quy định luôn tăng. Bảng 15.1 cho thấy ô nhiễm khói giảm mạnh ở Liên hiệp Anh.

Cho thêm chì vào xăng cải thiện mức tiêu hao nhiên liệu của xe hơi. Tuy nhiên, ô nhiễm chì từ chất thải xe hơi là những chất ô nhiễm không khí có hại cho sức khoẻ con

Bảng 15.1 Ô nhiễm khói, Anh (triệu tấn một năm)

1958	1974	2003
2,0	0,8	0,1

Nguồn: Digest of Environmental Protection and Water Statistics; ONS, Social Trends.

người. Từ năm 1972, Chính phủ Liên hiệp Anh đã dần giảm lượng chì cho phép trong xăng. Chất thải chì trong không khí ở Liên hiệp Anh đã giảm từ trên 8000 tấn một năm trong năm 1975 xuống chỉ còn 1000 tấn một năm, mặc dù tiêu dùng xăng đã tăng đáng kể.

Ô nhiễm nước

Từ năm 1951 các chính phủ ở Liên hiệp Anh cũng đã áp đặt sự kiểm soát đối với việc thải chất thải xuống nước trên đất liền. Mặc dù chúng ta nghĩ về chất thải công nghiệp, nước cống là nguồn ô nhiễm quan trọng hơn. Từ năm 1970, các nhà chức trách quản lý nước địa phương ở Anh và Wale đã chi (theo giá năm 2000) trên 3 tỷ bảng một năm vào việc lọc nước và xử lý nước cống. Một nguồn quan trọng khác của ô nhiễm nước là nitrat sử dụng để bón phân cho đất nông nghiệp. EU đã đưa ra những chuẩn chặt chẽ về độ tinh khiết của nước mà phải mất nhiều năm mới đạt được.

Đánh giá chính sách ô nhiễm ở Liên hiệp Anh

Điều tiết trực tiếp đối với ô nhiễm là một thành công hỗn hợp. Giảm ô nhiễm khói, sử dụng cùng với sương mù mùa đông tạo ra "sương khói" cô đặc là một thành công lớn. Nhiều con sông cũng sạch hơn và cá đã xuất hiện trở lại.

Trong các trường hợp khác, điều tiết kém thành công hơn. Khó mà hiệu lực hoá các quy định điều tiết như cấm các con tàu thải dầu xuống biển. Các bờ biển của Liên hiệp Anh vẫn nằm trong danh sách đen. Các nhà máy điện chạy bằng than đá vẫn thải những số lượng lớn sulfua dioxide.

Chính phủ có thắt thật nghiêm khắc đối với những người gây ô nhiễm không? Nhớ lại rằng số lượng ô nhiễm hiệu quả không phải bằng không. Thực tế ô nhiễm vẫn tồn tại không chứng minh rằng chính sách đó là quá yếu.

Kiểm soát ô nhiễm thường là thô và đơn giản. Tính chi phí xã hội và lợi ích cận biên của việc cắt giảm ô nhiễm là hiếm. Đo chi phí và lợi ích là khó khăn. Trong việc quyết định cắt giảm bao nhiêu ô nhiễm chì từ ôtô, chúng ta có thể ước lượng chi phí xã hội cận biên của việc sản xuất ôtô với các hệ thống ống xả chống gây ô nhiễm và chi phí xã hội cận biên của ôtô sử dụng nhiều nhiên liệu hơn trên một dặm. Thậm chí nếu các bác sỹ nhất trí về ảnh hưởng của chất thải chì đối với sức khoẻ, thì xã hội phải đánh giá giá trị của phần tăng cận biên trong sức khoẻ của các thế hệ hiện thời và tương lai như thế nào?

Đây không chỉ là vấn đề về hiệu quả mà còn về công bằng, cả hai đều trong phạm vi thế hệ hiện thời - trẻ em nghèo sống ở trong thành phố bị tổn thương nhiều hơn làm chậm sự phát triển do không khí ô nhiễm chì hít phải - và các thế hệ khác. Những người tiêu dùng ngày nay chịu chi phí của việc làm sạch nhưng lợi ích của nó chủ yếu lại thuộc về những người tiêu dùng tương lai.

Giá và số lượng

Nếu các thị trường tư có xu hướng gây ô nhiễm quá mức, xã hội có thể cắt giảm ô nhiễm hoặc bằng việc điều tiết lượng ô nhiễm hoặc bằng việc sử dụng hệ thống giá để ngăn cản các hoạt động đó bằng việc đánh thuế chúng. Can thiệp thông qua hệ thống thuế có hợp lý hơn điều tiết lượng ô nhiễm một cách trực tiếp không?

Nhiều nhà kinh tế thích thuế hơn hạn chế số lượng. Nếu mỗi hãng đặt giá giống nhau hoặc chịu thuế giống nhau đối với một đơn vị ô nhiễm cận biên thì mỗi hãng đều đặt chi phí cận biên của việc làm giảm ô nhiễm bằng giá của ô nhiễm. Sự phân bổ nào đó trong đó các hãng khác nhau có chi phí cận biên khác nhau của việc làm giảm ô nhiễm là phân bổ không hiệu quả. Nếu các hãng với chi phí cận biên thấp của việc làm giảm ô nhiễm thu hẹp hơn nữa và các hãng với chi phí cận biên cao của việc làm giảm ô nhiễm thu hẹp ít hơn, thì ô nhiễm thấp hơn đạt được với chi phí ít hơn.

Vấn đề chính về sử dụng thuế chứ không phải những hạn chế số lượng là sự không chắc chắn về kết quả. Giả sử ô nhiễm vượt ra ngoài mức giới hạn có những hệ quả mang tính chất thảm hoạ, ví dụ làm hại tầng ozon một cách không thể đảo ngược. Bằng việc điều tiết số lượng một cách trực tiếp, xã hội có thể đảm bảo rằng thảm hoạ có thể tránh được. Kiểm soát gián tiếp, thông qua thuế hoặc cước có thể gặp phải rủi ro là chính phủ tính sai tổng thuế và đặt thuế suất quá thấp. Ô nhiễm khi đó cao hơn so với dự định và có thể là thảm họa.

Hộp 15-2 Không khí bị ô nhiễm

Chlorofluorocarbons (CFCs), khí thiên nhiên sử dụng trong những việc như các bình phun là những thứ làm hại tầng ozone bảo vệ trái đất khỏi các tia nắng mặt trời. Không có màn bảo vệ ánh nắng này, nhiều người sẽ bị ung thư da. Tổ chức việc cắt giảm trên phạm vi quốc tế về ô nhiễm không khí là khó khăn: mỗi nước đều muốn trở thành kẻ ăn không, hưởng lợi ích của việc cắt giảm của các nước khác nhưng không đóng góp phần của mình. Nghị định thư Montreal về các chất làm suy yếu tầng ozone được ký bởi gần 50 nước năm 1987. Trước Nghị định thư này, sự suy yếu tầng ozone dự kiến là 5% vào năm 2025 và 50% vào năm 2075. Trong nghị định thư này, các nước đồng ý thực hiện các bước để giảm sự suy yếu của tầng ozone xuống 2% vào năm 2025 và không làm xấu hơn nữa kể từ sau đó. Những mục đích lạc quan này khó có thể đạt được.

Kiểu thứ hai của ô nhiễm không khí còn quan trọng hơn nhiều. Hiệu ứng nhà kính phát sinh từ việc thải CFCs, mê tan, ôxit nitơ và đặc biệt là điôxit các bon. Khí nhà kính là kết quả trực tiếp của ô nhiễm và kết quả gián tiếp của khả năng hấp thụ chúng của khí quyển bị suy yếu. Cây xanh chuyển hoá điôxit các bon thành ôxy. Phá rừng để lấy đất chăn nuôi, khi cầu về thịt băm của thế giới tăng đã làm tăng tốc hiệu ứng nhà kính.

Hệ quả là sự báo động toàn cầu. Mọi người ở London, Stockholm được rám nắng tốt hơn, những người ở châu Phi gặp hạn hán và đói. Khi các tảng băng tan, nước tăng lên, ngập lụt các khu vực thấp. Năm 2070 nhiệt độ sẽ tăng thêm 4^{0}C và nước biển lên 45 cm. Với mưa axit, tổ chức việc cùng cắt giảm toàn cầu là khó khăn.

Năm 1997, Nghị định thư Kyoto thống nhất các chỉ tiêu quốc gia về mức thải thấp hơn của khí nhà kính. Bị ràng buộc vào 2008 - 12, Nghị định Kyoto sẽ phải cắt giảm chất thải 5% so với mức của năm 1990, nhưng sẽ cắt giảm lượng chất thải nhiều hơn so với sự tăng trưởng mà chính sách chẳng làm gì cả cho phép. Bảng sau cho thấy các mức năm 1990, hành vi thực trong các năm 1990 và mục tiêu cho năm 2012.

	Lượng chất thải năm 1990 (triệu tấn)	Chỉ tiêu năm 2012 (% thay đổi so với mức năm 1990)
Nhật	1190	- 6
Mỹ	5713	- 7
Đức	1204	-21
Anh	715	-12
Italy	532	- 6
Pháp	498	0
Tây Ban Nha	301	+15

Năm 2001, Tổng thống Mỹ George W Bush đã thông báo rằng Mỹ sẽ không phê chuẩn Nghị định thư Kyoto vì nó không buộc các nước nghèo hơn như Ấn Độ và Trung Quốc làm phần giảm ô nhiễm của mình. Vào tháng 7/2001, sau hội nghị ở Bonn, 178 nước quyết định tiến thêm bằng một phiên bản yếu hơn về Nghị định thư Kyoto, bất chấp sự từ chối tham gia của Mỹ.

Điều tiết tổng lượng ô nhiễm với việc kiểm tra sự chấp thuận của cá nhân những người sản xuất là chính sách đơn giản tránh được những kết quả xấu nhất. Tuy nhiên, bằng việc bỏ qua những sự khác nhau trong chi phí cận biên của việc làm giảm ô nhiễm trong số những người gây ô nhiễm khác nhau, việc này không làm giảm ô nhiễm theo cách tiết kiệm chi phí cho xã hội.

Các bài học từ Mỹ

Mỹ đã đi xa hơn trong việc cố gắng sử dụng các quyền sở hữu và cơ chế giá để cắt giảm ô nhiễm một cách hiệu quả. Các sắc luật không khí sạch của Mỹ đã thiết lập một chính sách môi trường bao gồm việc mua bán chất thải và chính sách bong bóng.

Các sắc luật này đặt ra chuẩn tối thiểu về chất lượng không khí và áp đặt những kiểm soát chất thải ô nhiễm đối với những người gây ô nhiễm cụ thể. Bất kỳ người gây ô nhiễm nào thải ít hơn số lượng xác định của họ sẽ nhận được tín chỉ giảm ô nhiễm (ERC), có thể bán cho người gây ô nhiễm khác muốn vượt quá giới hạn ô nhiễm được phân bổ của mình. Do đó, tổng lượng ô nhiễm bị điều tiết nhưng các hãng có thể giảm ô nhiễm với chi phí thấp hơn có thể có động cơ để làm thế và bán ERC cho các hãng mà việc giảm ô nhiễm tốn chi phí nhiều hơn. Chúng ta đến gần hơn với giải pháp hiệu quả trong đó chi phí cận biên của việc giảm ô nhiễm bằng nhau ở tất cả các hãng.

Khi một hãng có nhiều nhà máy, chính sách bong bóng áp dụng những kiểm soát ô nhiễm đối với cả hãng. Hãng có thể cắt giảm nhiều nhất ở nhà máy trong đó việc giảm ô nhiễm là rẻ nhất.

Do đó, chính sách của Mỹ kết hợp "kiểm soát số lượng" đối với tổng ô nhiễm, trong đó rủi ro và không chắc chắn là lớn nhất, với "kiểm soát thông qua hệ thống giá" đối với việc phân bổ một cách có hiệu quả cách mà các mục tiêu tổng thể này đạt được.

Hộp 15-3 Các mục tiêu khí hậu EU có đáng ngại không?

Các chuyên gia trong thị trường mới nổi về đầu tư thân thiện với khí hậu sợ rằng kế hoạch then chốt cắt giảm lượng điôxit các bon (CO_2) trong khí quyển có thể bị thất bại. Tranh luận tập trung vào Các chương trình trao đổi chất thải của EU sẽ có hiệu lực vào năm tới và hình thành một cơ sở trung tâm cho việc đáp ứng các mục tiêu do Hiệp định thay đổi khí hậu Kyoto đặt ra. Hầu hết các nước vẫn trôi dạt khỏi các mục tiêu đòi hỏi chất thải của EU phải thấp hơn 8% so với các mức năm 1990 trong thời kỳ 2008-12.

Theo BBC News Online, 30 April 4 năm 2004.

Thị trường về giấy phép xả chất thải phải tạo ra động cơ tài chính để đầu tư vào công nghệ sạch hơn. Nhưng hệ thống này sẽ chỉ hoạt động tốt nếu giá của giấy phép cao hơn chi phí của việc đầu tư vào các công nghệ sản xuất xả ít chất thải hơn. Mối quan tâm hiện thời là chính phủ trong phạm vi EU đang cấp quá nhiều giấy phép cho doanh nghiệp, dẫn đến cung vượt và giá giấy phép giảm. Năm 2004, Italy đã cấp giấy phép bằng 111% tổng chất thải CO_2 của năm 2000. Kết quả là thị trường tương lai về giấy phép giảm từ 12 euro một tấn CO_2 xuống 6 euro một tấn.

Tuy nhiên, có những cân nhắc khác. Chính phủ Anh đã khuyến nghị rằng sẽ hạn chế cấp giấy phép ở chừng mực mà Anh phải làm được nhiều hơn là thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hiệp định Kyoto. Tuy nhiên, doanh nghiệp quan tâm đến giá cao hơn của giấy phép sẽ đặt các doanh nghiệp Anh vào thế bất lợi đáng kể về chi phí so với các đối thủ EU của mình.

Nước	Chất thải CO_2 (tấn/đầu người)
Anh	9,3
Pháp	6,3
Đức	10,5
Italy	7,3
Hà Lan	11,0
Cộng hoà Czech	12,0

Nguồn: OECD.

15.7 Các thị trường không tồn tại: thời gian và rủi ro

Hai mục trước ta đã dành cho một ý tưởng. Khi ảnh hưởng hướng ngoại tồn tại, cân bằng thị trường tự do là không hiệu quả vì ảnh hưởng hướng ngoại bản thân nó không có thị trường hay giá. Mọi người không tính đến chi phí và lợi ích của các hành động của mình gây ra cho người khác. Không có thị trường cho ảnh hưởng hướng ngoại, hệ thống giá không thể làm cho lợi ích cận biên và chi phí cận biên bằng nhau. Bây giờ chúng ta bàn đến các "thị trường không tồn tại" khác, về thời gian và về rủi ro.

Hiện tại và tương lai gắn với nhau. Mọi người tiết kiệm hoặc hạn chế tiêu dùng ngày hôm nay để tiêu dùng nhiều hơn trong tương lai. Các hãng đầu tư, giảm sản lượng hiện thời bằng việc dành các nguồn lực cho đào tạo hoặc xây dựng, hoặc để sản xuất nhiều hơn trong tương lai. Xã hội phải lập các kế hoạch hôm nay về các số lượng hàng hoá sản xuất và tiêu dùng trong tương lai như thế nào? Một cách lý tưởng mọi người lập các kế hoạch sao cho chi phí xã hội cận biên của hàng hoá trong tương lai đúng bằng lợi ích xã hội cận biên của mình.

Chương 13 đã bàn đến thị trường kỳ hạn, trong đó những người bán và những người mua làm hợp đồng hôm nay về các hàng hoá sẽ giao trong tương lai ở giá đã thống nhất hôm nay. Giả sử có thị trường kỳ hạn về kim loại đồng trong năm 2008. Người tiêu dùng đặt lợi ích cận biên của đồng vào năm 2008 bằng giá kỳ hạn, người tiêu dùng đặt bằng chi phí cận biên của việc sản xuất đồng vào năm 2008. Với một tập hợp các thị trường kỳ hạn cho tất cả các hàng hoá cho tất cả các ngày trong tương lai, những người sản xuất và những người tiêu dùng ngày hôm nay đưa ra những kế hoạch nhất quán cho sản xuất và tiêu dùng tất cả các hàng hoá trong tương lai, và lợi ích xã hội cận biên của mọi hàng hoá bằng chi phí xã hội cận biên của nó.

Chương 13 đã giải thích tại sao thị trường kỳ hạn tồn tại. Bạn có thể mua đồi vàng nhưng không phải là ôtô hay máy giặt. Vì không ai biết các đặc điểm tương lai của model năm tới của ôtô hay máy giặt là gì, chúng ta không thể viết những hợp đồng ràng buộc về mặt pháp lý dễ hiệu lực hoá khi hàng hoá được giao. Không có các thị trường này, hệ thống giá không thể làm cho chi phí cận biên bằng lợi ích cận biên của các hàng hoá tương lai đã được lập kế hoạch.

Cũng có ít thị trường dự phòng hay bảo hiểm. Mọi người thường không thích rủi ro. Nó làm giảm ích lợi của họ. Xã hội có thực hiện số lượng hiệu quả các hoạt động có rủi ro?

Một tập hợp đầy đủ các thị trường bảo hiểm làm cho rủi ro có thể chuyển từ người không thích rủi ro sang người sẽ chấp nhận rủi ro ở một mức giá. Giá cân bằng làm cho chi phí và lợi ích xã hội cận biên của các hoạt động rủi ro bằng nhau. Tuy nhiên, sự lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức hạn chế việc tổ chức các thị trường bảo hiểm. Nếu một số hoạt động rủi ro không được bảo hiểm ở một mức giá nào đó, thì hệ thống giá không thể hướng dẫn xã hội làm cho lợi ích và chi phí xã hội cận biên bằng nhau được.

Các hàng hoá tương lai và hàng hoá rủi ro là các ví dụ về hàng hoá với các thị trường không tồn tại. Giống như ảnh hưởng hướng ngoại, đây là các thất bại của thị trường. Cân bằng thị trường tự do nói chung là hiệu quả. Và lý thuyết điều tốt thứ nhì nói cho chúng ta rằng khi một số thị trường bị bóp méo thì chúng ta có thể không muốn các thị trường khác hoàn toàn không bị bóp méo.

15.8 Chất lượng, y tế và an toàn

Thông tin là không đầy đủ vì việc thu thập thông tin là tốn kém. Điều này dẫn đến tình không hiệu quả. Người công nhân không biết rằng tiếp xúc với benzene có thể gây ung

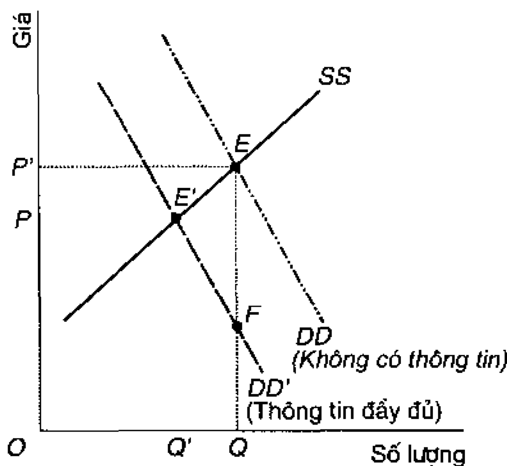
thư có thể làm việc lấy mức lương thấp hơn so với khi thông tin này sẵn có một cách phổ biến. Chi phí sản xuất của hãng có thể đánh giá thấp chi phí thực của xã hội và hàng hoá được sản xuất ra quá nhiều. Các chính phủ điều tiết y tế, an toàn và các chuẩn chất lượng vì họ nhận ra nguy cơ của sự thất bại của thị trường.

Các ví dụ của Anh bao gồm các sắc luật về y tế và an toàn lao động, quy định giám sát việc sản xuất thức ăn và dược phẩm, Sắc luật Fair Trading (thương mại công bằng) điều chỉnh việc bảo vệ người tiêu dùng và những quy định về giao thông và lái mô tô khác nhau. Việc luật hoá này khuyến khích việc cung cấp thông tin làm cho các cá nhân đánh giá lợi ích và chi phí chính xác hơn, và nhằm mục đích đặt ra và hiệu lực hoá các chuẩn được thiết kế để giảm rủi ro về bị thương hoặc chết.

Cung cấp thông tin

Hình 15.8 biểu thị đường cung SS về dược phẩm có khả năng có hại. DD là đường cầu nếu những người tiêu dùng không biết mối nguy hiểm đó. Ở cân bằng E số lượng Q được sản xuất ra và tiêu dùng.

Hình 15.8 Thông tin và các hàng hóa không an toàn



Người tiêu dùng không thể tự phát hiện ra những rủi ro gắn với một hàng hóa cụ thể. Cân bằng thị trường xảy ra ở E. Tổ chức chính phủ bây giờ cung cấp thông tin về sản phẩm này. Do đó, đường cầu dịch chuyển xuống dưới và cân bằng mới là ở E', ở đó giá trị thông tin thật hay đầy đủ của một đơn vị hàng hóa bổ sung bằng chi phí xã hội cận biên của nó. Việc cung cấp thông tin ngăn cản tổn thất phúc lợi E'EF phát sinh khi những người tiêu dùng không có thông tin có thể sử dụng sự đánh giá cận biên sai về lợi ích của hàng hóa.

Với thông tin đầy đủ về các mối nguy hiểm, mọi người sẽ mua ít dược phẩm này hơn. Đường cầu DD' biểu thị lợi ích cận biên của người tiêu dùng có thông tin đầy đủ. Cân bằng mới ở E' tránh được gánh nặng mất không EE'F từ việc sản xuất quá nhiều dược phẩm này.

Nếu thông tin được thu thập không tốn chi phí thì mọi người sẽ biết rủi ro thực. Từ lợi ích xã hội EE'F chúng ta phải trừ đi các nguồn lực cần thiết để phát hiện ra thông tin. Cân bằng thị trường tự do là ở E vì nó không đáng giá để mỗi cá nhân tự mình kiểm tra mỗi loại thuốc trên thị trường. Đối với xã hội sẽ có ý nghĩa khi để cho một tổ chức điều tiết kiểm tra các loại thuốc, và bộ luật mà việc hiệu lực hoá nó đảm bảo rằng tất cả các cá nhân đều giả định rằng các loại thuốc đã được kiểm tra là an toàn.

Việc công nhận an toàn hay chất lượng không cần thiết phải do chính phủ thực hiện. Sotheby's certify Rembrandts, AA sẽ kiểm tra một xe đã qua sử dụng cho bạn, và những lái xe say rượu có thể gửi một nửa mẫu máu đến một tổ chức kiểm chứng tư nhân để chứng thực các kết quả phân tích của công an.

Hai yếu tố ngăn cản việc sử dụng kiểm chứng tư nhân trong nhiều lĩnh vực về y tế và an toàn. Thứ nhất, công chúng nhận thức được mâu thuẫn giữa động cơ lợi nhuận và động cơ nói đúng sự thực. Các công chức có thể ít dễ bị lay chuyển hơn.

Thứ hai, tổ chức kiểm chứng tư nhân có thể phải quyết định các chuẩn. Sai số nào phải được đưa vào các quy định an toàn? Dược phẩm phải an toàn như thế nào mới có chứng chỉ? Đây là các vấn đề của chính sách công cộng. Chúng liên quan đến các ảnh hưởng hướng ngoại và có những ứng dụng về phân phối. Cho dù xã hội có thể sử dụng các tổ chức tư nhân để giám sát các quy định thì thường xã hội tự đặt ra các chuẩn.

Áp đặt chuẩn

Lợi ích công cộng là quan trọng khi biết ít về sản phẩm và ở nơi mà các hệ quả của một lỗi nào đó mang tính tai hoạ. Ít người tin rằng các chuẩn an toàn đối với các nhà máy điện nguyên tử có thể được xác định một cách thích hợp bởi khu vực tư nhân.

Khi đặt các chuẩn, chính phủ tăng chi phí tư nhân của việc sản xuất bằng việc ngăn các hãng không được áp dụng các kỹ thuật tối thiểu hoá chi phí mà nếu không thì họ sẽ sử dụng. Đôi khi chính phủ có thông tin tốt hơn khu vực tư nhân. Đôi khi các chuẩn bù đắp các ảnh hưởng hướng ngoại mà hãng tư nhân bỏ qua. Đôi khi các chuẩn phản ánh sự đánh giá giá trị thuần tuý dựa trên những cân nhắc phân bổ. Một lĩnh vực gây tranh cãi là đánh giá bản thân cuộc sống của con người.

Các nhà chính trị thường kêu ca một cách lố bịch rằng cuộc sống con người nằm ngoài phạm vi của những tính toán kinh tế và phải được ưu tiên tuyệt đối ở bất cứ giá nào. Chính phủ Anh đã nhắc đi nhắc lại sự khẳng định này sau thảm hoạ đường sắt Paddington vào tháng 10 năm 1999. Một nhà kinh tế sẽ đưa ra hai điểm để đáp lại. Thứ nhất, không thể thực hiện một mục đích như thế. Sẽ là quá tốn kém về các nguồn lực để cố gắng loại bỏ tất cả rủi ro của cái chết sớm. Một cách hợp lý, chúng ta không đưa vấn đề này đi quá xa. Thứ hai, trong những lựa chọn nghề nghiệp và giải trí, ví dụ lái các xe đua ôtô hay leo núi, mọi người chấp nhận rủi ro. Xã hội phải hỏi xem những người ghét rủi ro nhiều hơn bao nhiêu so với những người mà chính phủ đang cố gắng bảo vệ.

Ngoài một điểm nào đó, chi phí xã hội cận biên của việc giảm rủi ro hơn nữa sẽ cao hơn lợi ích xã hội cận biên. Phải mất nỗ lực rất lớn để làm cho thế giới chỉ an toàn hơn một ít và các nguồn lực có thể sử dụng ở nơi nào đó khác với tác động lớn hơn. Rủi ro bằng không là vô nghĩa về mặt kinh tế. Chúng ta cần biết chi phí của việc làm cho thế giới an toàn hơn một ít và chúng ta cần khuyến khích xã hội quyết định nó đánh giá lợi ích ở mức độ nào. Bằng việc né tránh nhiệm vụ "không dễ chịu" về việc nói rõ chi phí và lợi ích, xã hội gây ra sự phân bổ không hiệu quả trong đó chi phí cận biên và lợi ích cận biên của việc cứu lấy mạng sống là rất khác nhau trong các hoạt động khác nhau.

TÓM TẮT

- **Kinh tế học phúc lợi** nghiên cứu các vấn đề chuẩn tắc hay những đánh giá giá trị. Mục đích của nó không phải là mô tả nền kinh tế hoạt động như thế nào mà là đánh giá nó hoạt động tốt như thế nào.
- **Công bằng ngang** là đối xử như nhau với những người bằng nhau và **công bằng dọc** là đối xử không như nhau với những người không như nhau. Công bằng liên quan đến phân phối phúc lợi giữa mọi người. Mức độ mong muốn của công bằng là sự đánh giá giá trị thuần tuý.
- **Phân bổ tài nguyên** là sự mô tả về sản xuất hàng hoá gì, như thế nào và cho ai. Để tách các khái niệm công bằng và hiệu quả ra đến mức có thể, các nhà kinh tế sử dụng hiệu quả Pareto. Phân bổ là có **hiệu quả Pareto** nếu không có sự phân bổ lại nào làm cho một số người lợi hơn mà không làm cho những người khác bị thiệt. Nếu một phân bổ là không hiệu quả thì có thể đạt được lợi ích Pareto, làm cho một số người được lợi và không ai bị thiệt. Nhiều phân bổ làm cho một số người được lợi và những người khác bị thiệt. Chúng ta không thể nói liệu những thay đổi như thế là tốt hay xấu mà không đưa ra những đánh giá giá trị để so sánh phúc lợi của những người khác nhau.

- Với một mức xác định các nguồn lực và công nghệ, nền kinh tế có một số vô hạn các phân bổ hiệu quả Pareto khác nhau về sự phân bổ phúc lợi giữa mọi người. Ví dụ, mọi phân bổ cho một cá nhân toàn bộ sản phẩm là có hiệu quả Pareto. Nhưng có nhiều phân bổ là không hiệu quả.
- Trong những điều kiện hạn chế, cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả Pareto. Những phân phối ban đầu về vốn vật lực và nhân lực khác nhau tạo ra những cân bằng cạnh tranh khác nhau tương ứng với mỗi phân bổ hiệu quả Pareto có thể. Khi những người sản xuất và những người tiêu dùng chấp nhận giá gặp các giá như nhau, chi phí cận biên và lợi ích cận biên đều bằng giá (bằng các hành động cá nhân của những người sản xuất và những người tiêu dùng) và vì thế bằng nhau.
- Trong thực tế, các chính phủ gặp mâu thuẫn giữa công bằng và hiệu quả. Đánh thuế mang tính chất phân phối lại thọc một cái nêm vào giữa các giá người tiêu dùng trả (bằng lợi ích cận biên) và giá mà người sản xuất nhận được (bằng chi phí cận biên). Cân bằng thị trường tự do sẽ không làm cho chi phí cận biên và lợi ích cận biên bằng nhau và sẽ là không hiệu quả.
- **Những bóp méo xảy ra** khi cân bằng thị trường không làm cho **chi phí xã hội cận biên** và **lợi ích xã hội cận biên** bằng nhau. Những bóp méo dẫn đến sự không hiệu quả hay **thất bại của thị trường**. Ngoài thuế ra, có các nguyên nhân quan trọng khác của những bóp méo: cạnh tranh không hoàn hảo (thất bại không đặt giá bằng chi phí cận biên), ảnh hưởng hướng ngoại (sự khác nhau giữa chi phí hay lợi ích tư nhân và xã hội) và các thị trường không tồn tại khác liên quan đến các hàng hoá tương lai, hàng hoá rủi ro hay các vấn đề thông tin khác.
- Khi chỉ một thị trường bị bóp méo thì giải pháp **tốt nhất** là loại bỏ sự bóp méo, do đó đạt được hiệu quả đầy đủ. Tiêu thức tốt thứ nhất chỉ gắn với hiệu quả. Các chính phủ quan tâm đầy đủ về sự phân phối lại có thể vẫn thích các phân bổ không hiệu quả với công bằng dọc nhiều hơn. Tuy nhiên, khi không thể loại bỏ sự bóp méo khỏi một thị trường thì nói chung đảm bảo các thị trường khác không có bóp méo là không hiệu quả. Lý thuyết điều **tốt thứ nhì** nói rằng sẽ hiệu quả hơn khi dàn trải những bóp méo ra nhiều thị trường hơn so với khi tập trung ảnh hưởng của chúng vào một số ít thị trường.
- **Ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất** xảy ra khi hành động của một người sản xuất ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sản xuất của người sản xuất khác, như khi một hãng gây ô nhiễm cung nước của một hãng khác. **Ảnh hưởng hướng ngoại của tiêu dùng** có nghĩa là các quyết định của một người ảnh hưởng trực tiếp đến ích lợi của một người tiêu dùng khác, như khi vườn của tôi tạo sự dễ chịu cho những người hàng xóm. Các ảnh hưởng hướng ngoại làm dịch chuyển các đường bàng quan hoặc các hàm sản xuất.
- Các ảnh hưởng hướng ngoại dẫn đến sự khác nhau giữa chi phí hoặc lợi ích tư nhân và xã hội vì không có thị trường ẩn cho bản thân ảnh hưởng hướng ngoại. Khi chỉ một số người liên quan, một hệ thống **quyền sở hữu** có thể thiết lập được thị trường không tồn tại. Hướng đền bù sẽ phụ thuộc vào ai có quyền sở hữu. Cách này hoặc cách khác có thể đạt đến lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại ở đó chi phí cận biên và lợi ích cận biên bằng nhau. Giải pháp hiệu quả hiếm khi là lượng bằng không của ảnh hưởng hướng ngoại. Các **chi phí giao dịch** và vấn đề **kẻ ăn không** có thể ngăn cản các thị trường ẩn được thiết lập. Cân bằng khi đó sẽ là không có hiệu quả.
- Khi các ảnh hưởng hướng ngoại dẫn đến thất bại của thị trường, chính phủ có thể tạo lập thị trường không tồn tại bằng việc đặt giá cho ảnh hưởng hướng ngoại thông qua thuế hoặc trợ cấp. Nếu trực tiếp đánh giá lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại và vì thế đánh giá thuế hoặc trợ cấp chính xác, và giám sát

trực tiếp số lượng sản xuất ra và tiêu dùng thì thuế hoặc trợ cấp đó sẽ cho phép thị trường đạt được sự phân bổ tài nguyên có hiệu quả.

- Trong thực tế, các chính phủ thường điều tiết ảnh hưởng hướng ngoại như **ô nhiễm** hay **tắc nghẽn giao thông** bằng việc áp đặt các chuẩn ảnh hưởng đến số lượng một cách trực tiếp chứ không phải bằng việc sử dụng hệ thống thuế để ảnh hưởng đến sản xuất hoặc tiêu dùng một cách gián tiếp. Các chuẩn số lượng tổng thể có thể không làm cho chi phí cận biên của việc giảm ô nhiễm bằng nhau giữa những người gây ô nhiễm khác nhau, trong trường hợp đó sự phân bổ tài nguyên sẽ không phải là hiệu quả. Tuy nhiên, các chuẩn đơn giản có thể sử dụng hết ít nguồn lực hơn để giám sát, hiệu lực hoá và có thể ngăn cản những kết quả mang tính thảm hoạ khi có sự không chắc chắn.
- **Rủi ro đạo đức, lựa chọn bất lợi** và **các vấn đề thông tin khác** ngăn cản sự phát triển một tập hợp đầy đủ các thị trường kỳ hạn và các thị trường dự phòng. Không có các thị trường này hệ thống giá không thể làm cho chi phí và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau cho các hàng hoá tương lai hoặc các hoạt động có rủi ro.
- **Thông tin không đầy đủ** có thể dẫn đến các sự lựa chọn tư nhân không hiệu quả. Những sự điều tiết y tế, chất lượng và an toàn được thiết kế vừa để cung cấp thông tin và để biểu thị những đánh giá giá trị của xã hội về những thứ vô hình, như bản thân mạng sống. Bằng việc tránh sự cân nhắc rõ ràng những chi phí và lợi ích xã hội, chính sách của chính phủ có thể là không nhất quán trong sự đánh giá ẩn của mình về y tế hoặc an toàn trong các hoạt động khác nhau chịu sự điều tiết.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Một nền kinh tế có 10 đơn vị hàng hoá để chia cho hai người, (x, y) nghĩa là người thứ nhất được số lượng x, người thứ hai số lượng y. Với mỗi sự phân bổ (a) đến (e), hãy cho biết chúng là (i) hiệu quả và (ii) công bằng: (a) [10 . 0], (b) [7 . 2], (c) [5 . 5], (d) [3 . 6], (e) [0 . 10]. "Công bằng nghĩa" là gì? Bạn có thích sự phân bổ (d) hơn (e) không?

2. Giá bữa ăn là 1£ và phim là 5£. Có cạnh tranh hoàn hảo và không có ảnh hưởng hướng ngoại. Chúng ta có thể nói gì về: (a) Lợi ích tương đối của một bộ phim cận biên và một bữa ăn cận biên đối với những người tiêu dùng; (b) Chi phí sản xuất cận biên của phim và bữa ăn; (c) Sản phẩm cận biên của các yếu tố khả biến trong các ngành sản xuất phim và bữa ăn? Tại sao cân bằng này là hiệu quả?

3. Khi quyết định lái xe vào giờ cao điểm, bạn nghĩ về chi phí xăng và thời gian của chuyến đi. Bạn có làm chậm những người khác bởi việc lái xe của mình không? Đây có phải là ảnh hưởng hướng ngoại không? Có quá nhiều hay quá ít người lái xe vào giờ cao điểm? Có nên hạn chế việc đỗ xe ở các thành phố của những người đi lại hàng ngày không?

4. Năm 1885, 200 người chết khi đầu máy hơi nước nổ trên con thuyền trên sông Mississippi. Jeremiah Allen và ba người bạn đã hình thành một công ty tư nhân bảo hiểm đầu máy hơi nước mà họ đã kiểm tra an toàn. Việc kiểm tra đầu máy hơi nước đã được thực hiện và mức nổ đã giảm hẳn. Công ty của Jeremiah Allen có thành công không nếu có các đầu máy hơi nước đã được kiểm chứng nhưng không được bảo hiểm? Giải thích.

5 (a) Tại sao xã hội có thể cấm các dược phẩm vô lợi vô hại đối với những bệnh mà các dược phẩm này có thể chữa được? (b) Nếu các tổ chức điều tiết bị quy tội cho những việc xấu xảy ra bất chấp những sự điều tiết (tai nạn tàu hoả) nhưng không được quy tội cho những việc tốt bị ngăn cản bởi điều tiết quá mức (sự có mặt nhanh chóng của thuốc an toàn và hữu ích), các tổ chức điều tiết có điều tiết quá mức các hoạt động chịu sự kiểm tra thường xuyên của họ không?

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau là sai? (a) Xã hội phải cấm tất cả những chất thải độc hại. (b) Bất kỳ điều gì chính phủ có thể làm thì thị trường có thể làm tốt hơn. (c) Bất kỳ điều gì thị trường có thể làm thì chính phủ có thể làm tốt hơn.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 16

Thu và chi của chính phủ

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Các loại chi khác nhau của chính phủ.**
2. **Tại sao hàng hoá công cộng không thể được cung bởi thị trường?**
3. **Thuế suất trung bình và cận biên.**
4. **Thuế có thể bù đắp cho ảnh hưởng hướng ngoại như thế nào?**
5. **Kinh tế học phía cung.**
6. **Tại sao doanh thu thuế không thể tăng vô hạn?**
7. **Các luồng chảy giữa các quốc gia hạn chế chủ quyền kinh tế quốc gia.**
8. **Kinh tế chính trị về cách thức các chính phủ xây dựng chính sách.**

Quy mô của chính phủ tăng liên tục cho đến tận những năm 1970. Sau đó nhiều người thấy rằng nó quá lớn, các nguồn lực được sử dụng tốt hơn ở khu vực tư nhân. Thuế cao được coi là làm cho xí nghiệp tư nhân ngột ngạt. Cử tri ở nhiều nước quay sang những nhà lãnh đạo chính trị hứa hẹn giảm quy mô của chính phủ.

Bây giờ thì con lắc đang quay trở lại. Ở Mỹ, thậm chí Tổng thống George W. Bush đã hứa hẹn các nguồn lực to lớn của chính phủ để xây dựng lại New York sau vụ tấn công khủng bố 11/9. Ở Vương quốc Anh gánh nặng thuế đã tăng trong những năm 1990, sau khi giảm dưới thời bà Thatcher. Công Đảng Mới đã thắng trong bầu cử 2001 vì sự hứa hẹn chi tiêu chính phủ lớn hơn cho y tế, giáo dục và giao thông.

Thanh toán chuyển giao không đòi hỏi hàng hoá hoặc dịch vụ đáp lại trong khoảng thời gian đó.

Thặng dư (thâm hụt) **ngân sách** là phần dư (phần hụt) của chi tiêu so với phần thu.

Trên quan điểm lịch sử, Bảng 16.1 cho thấy chính phủ ở mọi nơi đã phát triển như thế nào trong thế kỷ trước. Bảng 16.2 chỉ ra chi tiêu của chính phủ Vương quốc Anh đã giảm sau những năm 1970 và tách tổng chi tiêu của chính phủ thành các món mua hàng hoá và dịch vụ của chính phủ - giáo dục, quốc phòng, an ninh - và thanh toán chuyển giao, như: bảo hiểm xã hội, lương hưu và lãi tiền vay của nhà nước.

Bảng 16.1 Chi tiêu của chính phủ (% của GDP)

	1880	1929	1960	2003
Nhật	11	19	18	35
Mỹ	8	10	28	27
Đức	10	31	32	46
Anh	10	24	32	38
Pháp	15	19	35	50
Thuỵ Điển	6	8	31	52

Nguồn: World Bank, World Development Report; OECD, *Economic Outlook.*

Bảng 16.2 Chi tiêu của Chính phủ Vương quốc Anh (% của GDP)

	1956	1976	2003
Tổng chi tiêu	33,9	46,9	42,3
Hàng hoá và dịch vụ	20,7	25,9	23,2
Thanh toán chuyển giao	13,2	21,0	21,1

Nguồn: ONS, UK National Accounts; HM Treasury, Budget 2004.

Thuế suất cận biên là phần của mỗi bảng thu nhập bổ sung dùng để trả thuế. **Thuế suất trung bình** là phần của tổng thu nhập dùng để trả thuế.

Bảng 16.3 Hoạt động của chính phủ trong năm 2005 (% của GDP)

	Anh	Mỹ	Pháp	Đức
Chi tiêu	44	36	53	46
Doanh thu thuế	41	32	49	43
Thặng dư ngân sách	-3	-4	-4	-3

Nguồn: OECD, *Economic Outlook.*

Bảng 16.4 Thuế suất thuế thu nhập, Anh 1978 - 2004

Thu nhập chịu thuế	Thuế suất cận biên (%)	
(Nghìn £ theo giá năm 2004)	78-79	04-05
2020	34	10
5000	34	22
10000	34	22
20000	45	22
31400	50	40
40000	70	40
70000	83	40

Nguồn: HMSO, Financial Statement and Budget Report; HM Treasury, Budget 2004.

Lưu ý: Thu nhập chịu thuế sau khi trừ phần không phải trả thuế. Vào năm 2004-05 thu nhập không phải trả thuế của người độc thân là 4745 £.

Hầu hết chi tiêu chính phủ được tài trợ bằng nguồn thu từ thuế. Tuy nhiên, giống như việc bạn có thể chi tiêu vượt quá mức thu nhập sinh viên của mình và tài trợ cho phần vượt quá đó bằng đi vay và trả lại sau, chính phủ cũng không nhất thiết phải cân bằng chi tiêu với nguồn thu của mình trong một giai đoạn nhất định. Bảng 16.3 minh họa cho thấy vào năm 2005 ở Mỹ, Liên hiệp Anh, Pháp và Đức được kỳ vọng là có thâm hụt ngân sách chút ít.

Sau khi có cơ sở này, chúng ta xem xét các vấn đề kinh tế vi mô. Thứ nhất, chúng ta phân biệt giữa thuế suất trung bình và thuế suất cận biên.

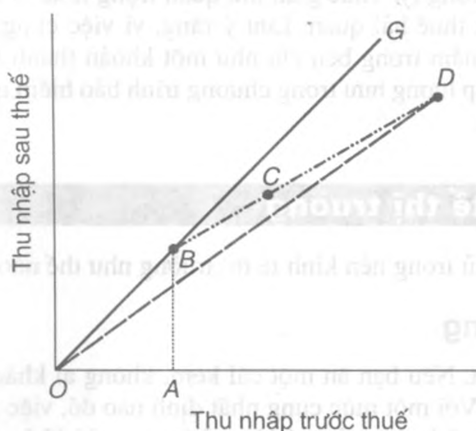
Trong cơ cấu thuế luỹ tiến, thuế suất trung bình tăng khi thu nhập của cá nhân tăng. Chính phủ lấy đi những phần lớn hơn từ người giàu so với từ người nghèo. Trong cơ cấu thuế luỹ thoái, thuế suất trung bình giảm khi mức thu nhập tăng, lấy đi những phần theo tỷ lệ nhỏ hơn từ người giàu.

Bảng 16.4 cho thấy rằng Liên hiệp Anh, giống như hầu hết các nước, có cơ cấu thuế luỹ tiến. Hình 16.1 giải thích tại sao. Chúng ta vẽ thu nhập trước thuế trên trục hoành và thu nhập sau thuế trên trục tung. Đường OG, với độ dốc 45^0, hàm ý không có thuế. Thu nhập trước thuế OA trên trục hoành phù hợp với thu nhập sau thuế OA trên trục tung. Bây giờ giả sử rằng có thuế thu nhập nhưng đầu tiên thu nhập OA không bị đánh thuế. Nếu thuế suất cận biên đối với thu nhập bị đánh thuế là hằng số, các cá nhân gặp đường OBCD, giữ một phần không đổi của mỗi bảng thu nhập trước thuế cao hơn OA. Thuế suất cận biên cao hơn thì BC càng thoải hơn.

Để tính thuế suất trung bình ở điểm D chẳng hạn, ta nối OD. Độ dốc của đường thẳng này càng nhỏ thì thuế suất trung bình càng lớn. Thậm chí với thuế suất cận biên không đổi và độ dốc không đổi dọc BC, phần không phải trả thuế ban đầu làm cho cơ cấu thuế trở thành lũy tiến. Thu nhập của cá nhân càng cao, phần thu nhập không phải trả thuế tính theo phần trăm của tổng thu nhập càng nhỏ thì phần của tổng thu nhập dùng để trả thuế càng lớn.

Nhưng Bảng 16.4 cho thấy rằng thuế suất cận biên cũng có thể tăng theo thu nhập. Khi các cá nhân chuyển vào các nấc thuế cao hơn họ trả thuế suất cận biên cao hơn, chuyển đến các phần thoải hơn của đường thuế. Thuế suất trung bình bây giờ tăng nhanh hơn khi thu nhập tăng.

Hình 16.1 Thuế thu nhập lũy tiến



Đường 45° OG biểu thị các khoản thuế hay chuyển giao bằng không, do đó thu nhập trước thuế và sau thuế trùng nhau. Với khoản thu nhập miễn thuế OA, sau đó thuế suất thuế thu nhập không đổi t, đường thu nhập sau thuế là OBCD. Độ dốc chỉ phụ thuộc vào thuế suất cận biên [trên BCD là (1 - t)]. Thuế suất trung bình ở điểm bất kỳ D là độ dốc của OD. Thuế là luỹ tiến nếu thuế suất trung bình tăng khi thu nhập trước thuế tăng.

Bảng 16.4 cũng cho thấy rằng thuế suất cận biên của Vương quốc Anh đã giảm nhiều trong hai thập kỷ trước, đặc biệt với người rất giàu. Một triệu phú trả 83% của tất cả thu nhập chịu thuế của mình trừ 70000£ đầu tiên vào năm 1978, chỉ phải trả 40% vào năm 2003.

Liên hiệp Anh không phải là nước duy nhất cắt giảm thuế suất. Khi đó cả thế giới chuyển theo hướng giảm thuế, đặc biệt đối với người rất giàu. Điều này một phần phản ánh niềm tin rằng thuế suất đó quá cao nên những bóp méo là quá lớn. Tuy nhiên, nó cũng phản ánh sự cạnh tranh ngày càng tăng giữa các chính phủ để thu hút các nguồn lực di động (vốn hiện vật và con người) đến nước mình. Vào cuối chương này, chúng ta sẽ bàn luận đến tính di động giữa các quốc gia làm xói mòn chủ quyền quốc gia như thế nào.

16.1 Đánh thuế và chi tiêu của chính phủ

Chi tiêu của chính phủ, và thuế để tài trợ chi tiêu đó, bây giờ là khoảng 40% của sản phẩm quốc dân. Bảng 16.5 cho thấy thành phần của chi tiêu và doanh thu của chính phủ trong năm 2002-03.

Bảng 16.5 Chi tiêu và doanh thu của chính quyền trung ương và địa phương Anh 2002-03

Chi tiêu	Tỷ £	Doanh thu	Tỷ £
Chi tiêu thường xuyên vào hàng hoá và dịch vụ	215	Thuế trực thu	144
Thanh toán chuyển giao		Thuế gián thu	142
Bảo hiểm xã hội	129	Thuế khác	19
Trả lãi tiền vay	21	Đóng bảo hiểm xã hội	63
Các khoản chuyển giao khác	29	Các khoản thu khác	28
Khấu hao	14		
Tổng chi tiêu thường xuyên	382	Tổng thu thường xuyên	396
Chi tiêu vốn	17		
Trừ đi khấu hao	-14		
Vốn chuyển giao	7		
Chi tiêu vốn ròng	10		
Đòi hỏi tiền mặt ròng	**22**		

Nguồn: ONS, UK National Accounts.

Gần một nửa chi tiêu chính phủ là dành cho các khoản thanh toán chuyển giao như: lương hưu, tiền hỗ trợ tìm kiếm việc làm (trước đây gọi là trợ cấp thất nghiệp) và lãi vay. Trong phần chi tiêu còn lại cho hàng hóa dịch vụ, những khoản chi quan trọng nhất là dành cho giáo dục, y tế, quốc phòng. Bảng 16.5 cũng thể hiện chi tiêu này của chính phủ được tài trợ như thế nào.

Thuế trực thu là thuế đánh vào thu nhập và tài sản. **Thuế gián thu** là thuế đánh vào chi tiêu và sản lượng.

Các loại thuế trực thu quan trọng nhất là thuế thu nhập cá nhân và thuế đánh vào lợi nhuận công ty. Thuế gián thu quan trọng nhất là thuế giá trị gia tăng (VAT) và thuế hải quan. Lưu ý rằng, vì việc cung cấp lương hưu của nhà nước nằm trong bên chi như một khoản thanh toán chuyển giao, còn đóng góp lương hưu trong chương trình bảo hiểm quốc gia được đưa vào bên thu.

16.2 Chính phủ trong nền kinh tế thị trường

Chúng ta biện minh chi tiêu của chính phủ trong nền kinh tế thị trường như thế nào?

Hàng hoá cá nhân, nếu được tiêu dùng bởi một người, không thể được tiêu dùng bởi những người khác. **Hàng hoá công cộng**, nếu được tiêu dùng bởi một người, phải được tiêu dùng bởi những người khác với số lượng như nhau.

Hàng hoá công cộng

Kem là hàng hoá cá nhân. Nếu bạn ăn một cái kem, không ai khác có thể ăn chính cái kem đó. Với một mức cung nhất định nào đó, việc tiêu dùng của bạn làm giảm số lượng sẵn có cho những người khác tiêu dùng. Hầu hết các hàng hoá là hàng hoá cá nhân.

Không khí sạch và quốc phòng là các ví dụ về hàng hoá công cộng. Nếu không khí không có ô nhiễm, thì việc tiêu dùng của bạn không cản trở việc tiêu dùng không khí của người khác. Hải quân tuần tra hải phận, việc tiêu dùng quốc phòng của bạn không ảnh hưởng đến lượng quốc phòng của người khác. Tất cả chúng ta đều tiêu dùng cùng một lượng cung tổng cộng. Chúng ta có thể có những lượng thỏa dụng khác nhau nếu sở thích của chúng ta khác nhau nhưng tất cả chúng ta tiêu dùng cùng một lượng.

Đặc điểm then chốt của hàng hoá công cộng là (1) về mặt kỹ thuật có thể một người tiêu dùng mà không làm giảm số lượng sẵn có cho những người khác, và (2) không thể loại trừ bất kỳ ai khỏi việc tiêu dùng trừ khi với chi phí cực kỳ cao. Một trận bóng đá có thể được xem bởi nhiều người, đặc biệt phát trên TV mà không làm giảm lượng tiêu dùng của những người xem khác, nhưng có thể loại trừ. Sân bóng cũng chỉ chứa được một số lượng nhất định và một số câu lạc bộ ở Premier League cũng thu tiền xem những trận đấu của họ trên TV. Một vấn đề thú vị phát sinh khi, như với quốc phòng, việc loại trừ những cá nhân nhất định khỏi việc tiêu dùng là không thể.

Những kẻ ăn không

Chương 15 giới thiệu vấn đề kẻ ăn không khi bàn luận tại sao việc hối lộ và việc đền bù cho ảnh hưởng hướng ngoại có thể không xảy ra. Các hàng hoá công cộng rộng mở cho

Hộp 16-1 Cơ sở hạ tầng của thị trường

Trong các nền kinh tế nghèo, các nguồn lực khan hiếm, bao gồm cả các nguồn lực cho bản thân chính phủ. Như một bộ trưởng của Czech đã nêu năm 1990, "Mới đầu, cái tốt nhất chúng ta đang làm là chủ nghĩa tư bản phương tây hoang dã". Ngay cả Mỹ một thời cũng thiết lập quy tắc luật, các quyền sở hữu rõ ràng và điều tiết nhiều hoạt động tư nhân. Không có độ tin cậy trong các hợp đồng và các thủ tục có uy tín để giải quyết những tranh chấp, các thị trường không thể phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả.

Khối Xô viết đã từ bỏ kế hoạch hoá tập trung vì nó đã thất bại. Thiếu cơ sở hạ tầng để cho các thị trường hoạt động một cách vững chắc, những năm đầu của quá trình chuyển đổi là khó khăn và sản lượng đã giảm. Hầu hết các nền kinh tế chuyển đổi bây giờ đều đi vào ngõ cụt. Số liệu cho thấy vai trò cốt yếu của chính phủ trong việc hỗ trợ các nền kinh tế thị trường thành công.

% tăng trưởng sản lượng thực tế hàng năm

Năm	Trung và Đông Âu	Nga
90 - 94	-3	+10
95 - 98	+4	+3
99 - 03	+4	+6

Nguồn: OECD, *Economic Outlook*.

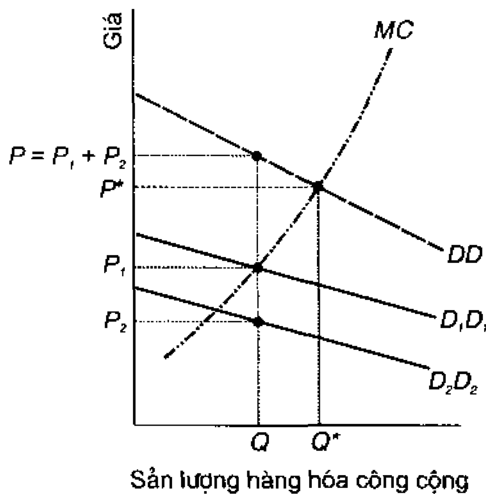
vấn đề kẻ ăn không nếu chúng được cung cấp bởi khu vực tư nhân. Vì bạn được hưởng lượng quốc phòng giống như mọi người khác, dù bạn trả tiền hay không trả tiền cho nó, nên bạn không bao giờ mua nó trên thị trường tư nhân. Cũng chẳng ai khác làm thế. Không có cầu về quốc phòng mặc dù tất cả chúng ta đều cần.

Hàng hoá công cộng giống như ảnh hưởng hướng ngoại mạnh. Nếu bạn mua quốc phòng mọi người khác đều được lợi. Vì lợi ích tư nhân cận biên và lợi ích xã hội cận biên khác nhau nên các thị trường tư nhân sẽ không tạo ra số lượng hiệu quả về mặt xã hội. Việc can thiệp của chính phủ là cần thiết.

Lợi ích xã hội cận biên

Giả sử hàng hoá công cộng là cung cấp nước công cộng thuần túy. Nước càng bị nhiễm độc càng nhiều người bị bệnh tả. Hình 16.2 giả định rằng có hai người. Đường cầu của người thứ nhất về nước là D_1D_1. Mỗi điểm trên đường cầu cho thấy người đó sẽ trả bao nhiêu cho đơn vị cuối cùng của nước sạch, lợi ích cận biên của người đó. D_2D_2 cho thấy lợi ích cận biên của nước sạch đối với người thứ hai.

Hình 16.2 Hàng hóa công cộng thuần túy



Sản lượng hàng hóa công cộng

D_1D_1 và D_2D_2 là các đường cầu riêng rẽ của 2 cá nhân và biểu thị lợi ích tư nhân cận biên của đơn vị cuối cùng của hàng hóa công cộng đối với mỗi cá nhân. Lợi ích xã hội cận biên của đơn vị cuối cùng đối với cả nhóm là gì? Vì cả hai cá nhân đều tiêu dùng bất kỳ số lượng nào của hàng hóa được sản xuất ra, nên chúng ta phải cộng theo chiều dọc giá mỗi người sẵn sàng trả cho đơn vị cuối cùng. Ở sản lượng Q, lợi ích xã hội cận biên vì thế là $P_1 + P_2$. Đường DD biểu thị lợi ích xã hội cận biên và đạt được bằng cách cộng theo chiều dọc đường cầu của hai cá nhân lại với nhau. Nếu MC là chi phí tư nhân và xã hội cận biên của việc sản xuất ra hàng hóa công cộng này thì sản lượng hiệu quả xã hội là Q*. Ở đó chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau.

Đường DD là lợi ích xã hội cận biên của nước sạch. Ở mỗi mức hàng hoá công cộng, ta cộng theo chiều dọc lợi ích cận biên của mỗi cá nhân lại để được lợi ích xã hội cận biên. Ở sản lượng Q lợi ích xã hội cận biên là $P = P_1 + P_2$. Chúng ta cộng theo chiều dọc ở một số lượng xác định vì mỗi người đều tiêu dùng cùng một số lượng hàng hoá công cộng.

Hình 16.2 cũng minh họa chi phí cận biên của hàng hóa công cộng. Nếu không có ảnh hưởng hướng ngoại sản xuất, thì chi phí cá nhân cận biên và chi phí xã hội cận biên sẽ bằng nhau. Sản lượng hiệu quả xã hội của hàng hóa công cộng là Q* tại đó lợi ích xã hội cận biên bằng với chi phí xã hội cận biên.

Điều gì xảy ra nếu hàng hoá công cộng được sản xuất và bán bởi tư nhân? Người thứ nhất có thể trả P_1 để có số lượng Q được sản xuất ra bởi một người cung tư nhân đặt giá bằng chi phí cận biên. Ở sản lượng Q giá P_1 đúng bằng lợi ích cận biên mà người thứ nhất đạt được từ đơn vị cuối cùng của hàng hoá công cộng. Người thứ hai sẽ không trả tiền để sản lượng hàng hoá công cộng tăng cao hơn Q. Người thứ hai không thể bị loại trừ khỏi việc tiêu dùng sản lượng Q mà người thứ nhất đã được ủy quyền. Ở sản lượng Q lợi ích cận biên của người thứ hai chỉ là P_2, thấp hơn giá hiện thời P_1. Người thứ hai sẽ không trả mức giá cao hơn, mức cần thiết để làm cho người cung cạnh tranh mở rộng sản lượng ra ngoài Q. Người thứ hai là kẻ ăn không đối với món mua Q của người thứ nhất. Sản lượng sản xuất và tiêu dùng tư nhân này trong thị trường cạnh tranh thấp hơn sản lượng hiệu quả Q*.

Sự bộc lộ sở thích

Nếu biết đường lợi ích xã hội cận biên DD, chính phủ có thể quyết định mức sản lượng hiệu quả của hàng hoá công cộng. Làm thế nào để chính phủ biết được các đường cầu

cá nhân mà phải cộng theo chiều dọc với nhau để được DD? Mọi người sẽ biết họ đánh giá hàng hoá bao nhiêu để giảm các khoản thanh toán của mình, như trong thị trường cạnh tranh. Ngược lại, liệu chúng ta có ở trên các đường phố an toàn hơn không nếu chúng ta không đóng góp vào chi phí.

Trên thực tế, những người dân chủ cố gắng giải quyết vấn đề này thông qua việc bầu chính phủ. Các nhà chính trị làm cho xã hội đến gần hơn câu trả lời hiệu quả so với cái mà thị trường có thể. Các đảng phái khác nhau đưa ra các số lượng hàng hoá công cộng khác nhau cùng với bản báo cáo cách thức chúng được tài trợ bằng thuế. Bằng việc hỏi "Bạn muốn bao nhiêu, biết rằng mọi người đều phải chịu chi phí của việc cung cấp hàng hoá công cộng?" xã hội đến gần hơn với việc cung các số lượng hiệu quả của hàng hoá công cộng. Tuy nhiên, với chỉ ít đảng cạnh tranh trong bầu cử và nhiều chính sách mà nhờ đó họ đưa ra một quan điểm, đây vẫn là cách thô thiển để quyết định số lượng hàng hoá công cộng được cung cấp.

Sản xuất của chính phủ

Sản lượng hàng hoá công cộng phải được quyết định bởi chính phủ, không phải bởi thị trường. Đây không nhất thiết phải là bản thân chính phủ sản xuất hàng hoá. Hàng hoá công cộng không cần phải do khu vực công cộng sản xuất.

Quốc phòng phổ biến được sản xuất trong khu vực công cộng hay khu vực chính phủ. Chúng ta có rất ít quân đội tư nhân. Quét rác trên đường phố, mặc dù là hàng hoá công cộng, vẫn có thể được hợp đồng cho những người sản xuất tư nhân, ngay cả khi chính quyền địa phương xác định số lượng của nó và thanh toán cho nó bằng doanh thu thuế. Ngược lại, các bệnh viện nhà nước bao gồm cả sản xuất của khu vực công cộng về hàng hoá tư nhân. Việc phẫu thuật thay hông của một người ngăn cản một bác sỹ phẫu thuật không phẫu thuật được cho người khác.

Trong chương tiếp theo chúng ta sẽ nghiên cứu tại sao khu vực công cộng có thể muốn sản xuất hàng hoá cá nhân. Liệu hàng hoá công cộng có cần phải được sản xuất bởi khu vực công cộng hay không không phụ thuộc vào các đặc tính tiêu dùng của chúng, mà định nghĩa hàng hoá công cộng của chúng ta dựa vào, mà phụ thuộc vào các đặc tính sản xuất của chúng. Chẳng có gì đặc biệt về quét rác trên đường phố. Ngược lại, các quân đội dựa vào kỷ luật và bí mật. Các tướng và các tư lệnh hải quân có thể tin, và xã hội có thể nhất trí, rằng chống lại những quy định này phải nhận được những hình phạt đặc biệt khác những hình phạt thường áp dụng trong các hãng tư nhân. Rất ít người tin rằng sự không phục tùng là một sự phạm tội quan trọng đối với những người quét rác trên đường phố.

Thanh toán chuyển giao và phân phối lại thu nhập

Chi tiêu của chính phủ vào thanh toán chuyển giao chủ yếu liên quan đến công bằng và phân phối lại thu nhập. Bằng việc chi tiền cho những người thất nghiệp, người già, người nghèo, chính phủ làm thay đổi phân phối thu nhập và phúc lợi mà nền kinh tế thị trường tự do tạo ra: có một mức sống tối thiểu không công dân nào bị giảm thấp hơn. Việc xác định chuẩn mực này là một nhận định giá trị thuần tuý.

Để tài trợ cho việc chi tiêu này, chính phủ đánh thuế những người có khả năng chi trả. Gộp lại, hệ thống thuế và chuyển giao lấy tiền của người giàu và chuyển cho người nghèo. Người nghèo nhận tiền chuyển giao và cả tiêu dùng hàng hoá công cộng được thanh toán bằng thuế thu nhập thu từ người giàu. Bảng 16.6 cho thấy rằng trong năm 2001 - 2002 tác động kết hợp của hệ thống thuế và trợ cấp của Liên hiệp Anh đã làm thu nhập của 20% người giàu nhất giảm bớt đi là 19000£ một năm, trong khi làm thu nhập của 20% người nghèo nhất tăng thêm là 1000£ một năm.

Bảng 16.6 Tác động ròng của thuế và trợ cấp, Anh 2001 - 2002

	20% nghèo nhất	20% tiếp theo	20% tiếp theo	20% tiếp theo	20% giàu nhất
Tổng thu nhập	9000£	15000£	23000£	34000£	63000£
Thu nhập ròng	10000£	14000£	19000£	25000£	44000£
Phân phối lại	+1000£	-1000£	-4000£	-9000£	-19000£

Nguồn: ONS, *Economic Trends*, May 2003.

Lượng phân phối lại mong muốn là sự nhận định giá trị mà mọi người và các đảng không nhất trí được. Cũng có sự đánh đổi giữa hiệu quả và công bằng. Để phân phối lại nhiều hơn chính phủ phải tăng mức thuế suất, làm rộng hơn khoảng cách giữa mức giá người mua trả và giá người bán nhận được. Vì hệ thống giá đạt được hiệu quả làm cho mỗi cá nhân đặt chi phí cận biên hoặc lợi ích cận biên bằng giá nhận được hoặc trả ra, và vì thế giữa người này với người khác, thuế nói chung là gây ra sự bóp méo và làm giảm hiệu quả.

Hàng hoá khuyên dùng và hàng hoá hạn chế dùng

Hàng hoá khuyên (hạn chế) dùng là hàng hoá xã hội nghĩ rằng mọi người phải có (không có) bất kể người đó muốn hay không.

Hàng hoá khuyên dùng bao gồm: giáo dục và y tế. Hàng hoá hạn chế dùng bao gồm: thuốc lá và heroin. Vì xã hội đánh giá giá trị các hàng hoá này khác với các cá nhân, nên sự lựa chọn của cá nhân trong thị trường tự do dẫn đến sự phân bổ khác sự phân bổ xã hội mong muốn.

Có hai lý do đối với hàng hoá khuyên dùng. Thứ nhất là ảnh hưởng hướng ngoại. Nếu giáo dục nhiều hơn làm tăng năng suất không chỉ của cá nhân người công nhân mà cả của những người công nhân cùng hoạt động với người đó, thì người công nhân đó sẽ bỏ qua ảnh hưởng hướng ngoại này của sản xuất khi lựa chọn sẽ học bao nhiêu. Nếu mọi người cầu quá ít giáo dục, xã hội phải khuyến khích việc cung cấp giáo dục.

Ngược lại, nếu mọi người không đếm xỉa đến gánh nặng đối với các bệnh viện nhà nước khi quyết định hút thuốc lá và làm hại sức khỏe của mình, xã hội có thể coi hút thuốc là hàng hoá hạn chế dùng để ngăn cản. Đánh thuế thuốc lá có thể bù trừ ảnh hưởng hướng ngoại mà các cá nhân không tính đến.

Đặc điểm thứ hai của hàng hoá khuyên dùng là liệu xã hội có tin rằng các cá nhân không còn hành động theo lợi ích tốt nhất của mình. Nghiện ma tuý, thuốc lá hay đánh bạc là các ví dụ. Các nhà kinh tế rất hiếm khi tán thành tính gia trưởng. Chức năng của sự can thiệp của chính phủ không phải là nói cho mọi người phải thích cái gì mà là cho họ những phương tiện tốt hơn để đạt được cái mà họ mong muốn. Tuy nhiên, chính phủ đôi khi có thông tin nhiều hơn hoặc ở vào vị trí tốt hơn để ra quyết định. Nhiều người ghét đi học nhưng sau đó họ vui mừng vì đã đi học.

Chính phủ có thể chi tiền vào giáo dục bắt buộc hoặc tiêm vắc xin bắt buộc vì chính phủ biết rằng nếu không các cá nhân có thể hành động theo cách mà sau này họ sẽ nuối tiếc.

16.3 Các nguyên tắc đánh thuế

Mục này được chia thành ba phần. Thứ nhất, chúng ta nghiên cứu các loại thuế khác nhau mà thông qua đó chính phủ có thể thu được doanh thu. Sau đó, chúng ta nghiên cứu những ứng dụng về công bằng của đánh thuế. Cuối cùng, chúng ta nghiên cứu những ứng dụng về hiệu quả của đánh thuế.

Các kiểu đánh thuế

Chính phủ có thể thu được doanh thu thuế chỉ khi nào chính phủ giám sát được và hiệu lực hoá được các hoạt động bị đánh thuế. Trước những báo cáo phức tạp về thu nhập và

lượng bán, chính phủ đã thu được phần lớn doanh thu của mình từ thuế hải quan và thuế đi đường, những nơi mà các giao dịch bị kiểm soát một cách dễ dàng. Thuế thu nhập vào thời bình ở Liên hiệp Anh đã không được áp dụng cho đến tận những năm 1840 và VAT không được áp dụng cho đến tận những năm 1970.

Cơ cấu thuế của Liên hiệp Anh so với các nước khác như thế nào? Bảng 16.7 cho thấy các số liệu về một số nước. Đặc điểm đáng lưu ý nhất của hệ thống thuế của Liên hiệp Anh là ít dựa vào những khoản đóng góp bảo hiểm xã hội mà dựa nhiều vào thuế gián thu đánh vào chi tiêu. Ví dụ, mặc dù VAT của Liên hiệp Anh không cao so với chuẩn thế giới, nhưng Liên hiệp Anh có thuế rất nặng đánh vào rượu, thuốc lá và nhiên liệu.

Bảng 16.7 Các nguồn của doanh thu thuế (% của tổng thuế)

Thuế	Mỹ	Anh	Đức	Pháp	Thụy Điển	Nhật
Trực thu	45	38	30	22	42	34
Gián thu	29	43	30	34	32	28
Đóng bảo hiểm xã hội	25	18	40	43	26	36
Vốn	1	1	0	1	0	2

Nguồn: ONS, Economic Trend, March 1999.

Đánh thuế như thế nào cho công bằng

Thuế luỹ tiến phản ánh nguyên tắc về **khả năng chi trả**.

Chương trước đã đưa ra hai khái niệm công bằng: công bằng ngang, đối xử công bằng với những người bằng nhau và công bằng dọc, phân phối lại từ những người giàu sang những người nghèo.

Nguyên tắc khả năng thanh toán phản ánh mối quan tâm đến công bằng dọc.

Nguyên tắc lợi ích là những người nhận được nhiều lợi ích nhất từ chi tiêu công cộng phải trả nhiều thuế nhất cho nó.

Như vậy, những người sử dụng xe hơi phải bị đánh thuế để tài trợ cho các con đường công cộng. Tuy nhiên, nguyên tắc lợi ích thường mâu thuẫn với nguyên tắc khả năng chi trả. Nếu những người dễ bị tổn hại nhất đối với thất nghiệp phải trả những khoản đóng góp cao nhất cho chương trình bảo hiểm thất nghiệp của chính phủ, khó mà phân phối lại thu nhập hoặc phúc lợi. Nếu mục đích chính là công bằng dọc, thì khả năng chi trả phải đặt lên trước.

Hai yếu tố làm cho toàn bộ cơ cấu thuế và trợ cấp tiến bộ hơn so với việc xem xét riêng thuế thu nhập. Thứ nhất, các khoản thanh toán chuyển giao thực tế trao tiền cho người nghèo. Người già nhận lương hưu, người thất nghiệp nhận trợ cấp thất nghiệp, bất kỳ người nào có thu nhập thấp hơn một mức tối thiểu xác định sẽ được nhận trợ cấp bổ sung. Thứ hai, nhà nước cung cấp hàng hoá công cộng mà người nghèo có thể tiêu dùng ngay cả khi họ không trả tý thuế nào để tài trợ cho những hàng hoá này.

Tuy nhiên, hệ thống thuế, chuyển giao và chi tiêu có một số yếu tố thoái bộ lấy đi từ người nghèo theo tỷ lệ tăng dần. Thuế đánh vào bia và thuốc lá là những khoản thu lớn cho chính phủ. Những người nghèo trả một tỷ lệ cao hơn nhiều trong thu nhập của họ vào những hàng hoá này so với những người giàu. Thuế luỹ thoái hạn chế việc phân phối lại từ người giàu sang người nghèo.

Tác động của thuế

Tác động của thuế là gánh nặng thuế cuối cùng một khi chúng ta tính đến tất cả các ảnh hưởng gây ra của thuế.

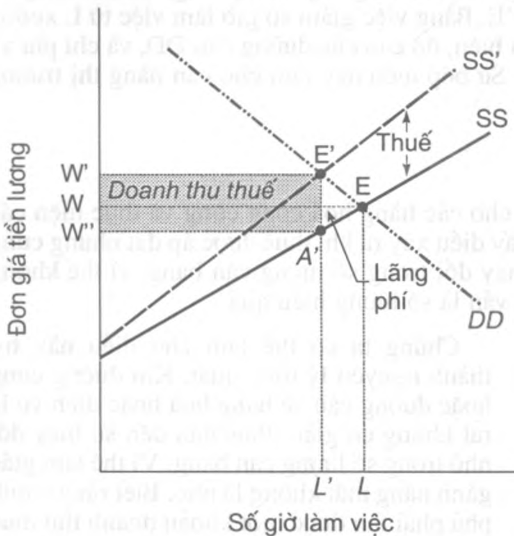
Ảnh hưởng cuối cùng của thuế có thể rất khác so với ảnh hưởng ban đầu của nó. Hình 16.3 biểu thị thị trường lao động. DD là đường cầu và SS là đường cung. Không có thuế thu nhập (thuế đánh vào lương), thị trường lao động cân bằng ở E.

Bây giờ chính phủ đánh thuế thu nhập. Nếu chúng ta biểu thị tổng lương trên trục tung, đường cầu DD không thay đổi. Cầu lao động của các hãng phụ thuộc vào tiền lương họ trả. Sở thích của các công nhân không thay đổi nhưng các công nhân so sánh tiền lương đã trừ đi thuế với giá trị cận biên của nghỉ ngơi của họ khi quyết định cung bao nhiêu lao động. Đường SS tiếp tục biểu thị cung lao động theo tiền lương đã trừ thuế, nhưng chúng ta phải vẽ đường cung SS' cao hơn để biểu thị cung lao động theo tiền lương mộc hay tiền lương bao gồm cả thuế. Khoảng cách thẳng đứng giữa SS' và SS là thuế đánh vào thu nhập từ công việc của giờ cuối cùng.

Khoảng chênh thuế là khoảng cách giữa giá người mua trả và giá người bán nhận được.

DD và SS' biểu thị hành vi của các hãng và các công nhân ở mức tiền lương mộc bất kỳ. Ở cân bằng mới E', tiền lương mộc là W' và các hãng cầu L' công nhân. Khoảng cách thẳng đứng giữa A' và E' là thuế đánh vào giờ làm việc cuối cùng. Tiền lương đã trừ thuế là W'' ở đó các công nhân cung L' giờ.

Hình 16.3 Thuế đánh vào tiền lương



Không có thuế, cân bằng ở E và tiền lương là W. Thuế đánh vào tiền lương làm tăng tiền lương mộc mà hãng trả lên cao hơn tiền lương ròng mà các công nhân nhận được. Biểu thị tiền lương trên trục tung, việc đánh thuế không làm thay đổi đường cầu DD. Các hãng cầu lao động đặt tiền lương mộc bằng sản phẩm giá trị cận biên của lao động. SS tiếp tục biểu thị cung lao động, nhưng là một hàm số của tiền lương ròng. Để có cung lao động theo tiền lương mộc chúng ta vẽ đường cung mới SS'. SS' nằm trên đường SS một khoảng thẳng đứng biểu thị thuế đánh vào thu nhập từ giờ làm việc cuối cùng. Cân bằng mới ở E'. Tiền lương giờ các hãng trả là W' nhưng tiền lương ròng các công nhân nhận được là W''. Khoảng cách thẳng đứng A'E' biểu thị thuế suất. Dù chính phủ thu thuế từ các hãng hay từ các công nhân, tác động của thuế vẫn thế. Nó rơi một phần vào các hãng, người trả tiền lương cao hơn W' và một phần vào các công nhân, người nhận được tiền lương ròng thấp hơn W''. Diện tích lãng phí thuần tuý A'E'E được đề cập đến trong thân bài.

Đánh thuế vào tiền lương đã làm tăng tiền lương trước thuế lên W', nhưng làm giảm tiền lương sau thuế xuống W''. Nó làm tăng tiền lương các hãng trả và làm giảm tiền lương mang về nhà của các công nhân. Tác động của thuế rơi cả vào các hãng và các công nhân.

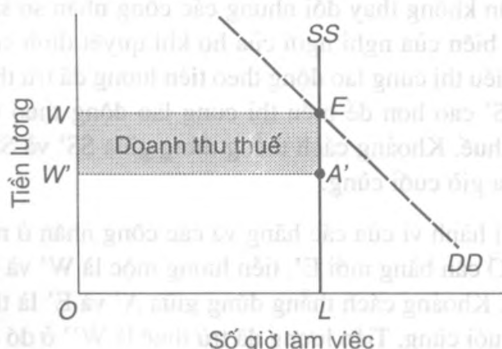
Tác động của thuế hay gánh nặng thuế không thể được xây dựng bằng việc xem xét tiền từ tay ai chuyển sang cho chính phủ. Thuế làm thay đổi giá và lượng cân bằng và những tác động này phải được tính đến. Tuy nhiên, chúng ta có thể rút ra một kết luận rất tổng quát. Đường cung càng không co giãn và đường cầu càng co giãn thì tác động cuối cùng của thuế càng đổ vào đầu người bán chứ không phải người mua.

Hình 16.4 biểu thị trường hợp cực đoan trong đó cung hoàn toàn không co giãn. Không có thuế, cân bằng ở điểm E và tiền lương là W. Vì đường cung thẳng đứng SS có nghĩa là số giờ cố định L được cung bất kể tiền lương sau thuế là bao nhiêu, thuế đánh vào tiền lương dẫn đến cân bằng mới ở A'. Chỉ khi nào tiền lương mộc không đổi thì các hãng sẽ cầu số lượng L được cung đó. Vì thế toàn bộ gánh nặng thuế do các công nhân chịu.

Để kiểm tra xem bạn đã hiểu rõ ràng ý tưởng ảnh hưởng của thuế chưa, hãy tự vẽ một thị trường với một đường cung co giãn và đường cầu không co giãn. Hãy chỉ ra rằng bây giờ gánh nặng thuế chủ yếu rơi vào người mua[1].

[1] Thuế có luôn luôn làm dịch chuyển đường cung không? Có, nếu chúng ta biểu thị giá mộc trên trục tung. Nếu chúng ta biểu thị giá đã trừ thuế trên trục tung, thuế không làm dịch chuyển đường cung mà làm dịch chuyển đường cầu. Trong Hình 16.3 và 16.4 theo tiền lương ròng đường cầu dịch chuyển xuống dưới đến khi đi qua điểm A'. Khoảng cách giữa A' và E vẫn biểu thị thuế và chúng ta có kết luận đúng như trước đây.

Hình 16.4 Đánh thuế yếu tố có cung hoàn toàn không co giãn



Nếu đường cung SS là thẳng đứng, thuế A'E trên đơn vị làm cho số lượng L không bị ảnh hưởng. Vì đường cầu DD không thay đổi, nên thuế không có ảnh hưởng đến đơn giá tiền lương trước thuế. Toàn bộ tác động của thuế đổ vào đầu các công nhân, những người có tiền lương bị giảm đi bằng toàn bộ tiền thuế.

Đánh thuế, hiệu quả và lãng phí

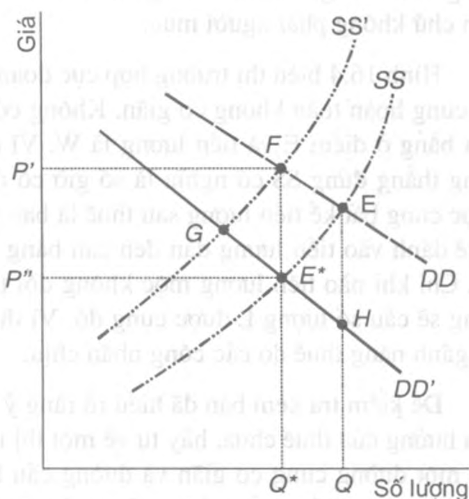
Thuế có những ảnh hưởng hiệu quả cũng như những ảnh hưởng công bằng. Chúng ta có thể sử dụng lại Hình 16.3. Trước khi áp đặt thuế, thị trường lao động cân bằng ở E. Tiền lương W biểu thị cả lợi ích xã hội cận biên của giờ làm việc cuối cùng và chi phí xã hội cận biên của nó. Đường cầu DD cho chúng ta biết lợi ích cận biên của đơn vị hàng hoá bổ sung được sản xuất ra. Đường cung SS cho chúng ta biết giá trị cận biên của nghỉ ngơi phải hy sinh để làm việc thêm một giờ nữa, chi phí xã hội cận biên của công việc bổ sung. Ở E chi phí và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau, đó là hiệu quả về mặt xã hội.

Khi thuế được áp đặt, cân bằng mới là ở E'. Thuế A'E' làm tăng tiền lương đối với các hãng lên W' nhưng làm giảm tiền lương sau thuế mà các công nhân nhận được xuống W''. Nhưng có gánh nặng thuế bổ sung hay mất không. Đó là tam giác A'E'E. Bằng việc giảm số giờ làm việc từ L xuống L', thuế tạo ra chênh lệch giữa lợi ích cận biên, độ cao của đường cầu DD, và chi phí xã hội cận biên, độ cao của đường cung SS. Sự bóp méo này làm cho cân bằng thị trường tự do là không hiệu quả.

Thuế phải bóp méo?

Chính phủ cần doanh thu thuế để chi trả cho các hàng hoá công cộng và thực hiện các thanh toán chuyển giao. Hình 16.4 cho thấy điều xảy ra khi thuế được áp đặt nhưng cung là hoàn toàn không co giãn. Không có thay đổi trong số lượng cân bằng, vì thế không có tam giác bóp méo. Số lượng cân bằng vẫn là số lượng hiệu quả.

Hình 16.5 Thuế bù lại ảnh hưởng hướng ngoại



Với đường cầu tư nhân DD và đường cung SS cân bằng thị trường tự do là ở E với số lượng Q. Với ảnh hưởng hướng ngoại tiêu cực của tiêu dùng, lợi ích xã hội cận biên là DD' nằm dưới DD. E* là điểm hiệu quả về mặt xã hội, ở đó sản lượng là Q*. Ở sản lượng này, ảnh hưởng hướng ngoại cận biên là E*F. Bằng việc áp đặt mức thuế đúng bằng E*F trên đơn vị, chính phủ có thể làm dịch chuyển đường cung tư nhân từ SS đến SS' dẫn đến cân bằng mới ở F, ở đó số lượng hiệu quả về mặt xã hội Q* được sản xuất ra và gánh nặng mất không của ảnh hưởng hướng ngoại E*HE bị loại bỏ.

Chúng ta có thể làm cho điều này trở thành nguyên lý tổng quát. Khi đường cung hoặc đường cầu về hàng hoá hoặc dịch vụ là rất không co giãn, thuế dẫn đến sự thay đổi nhỏ trong số lượng cân bằng. Vì thế tam giác gánh nặng mất không là nhỏ. Biết rằng chính phủ phải thu được một khoản doanh thu thuế nào đó, lãng phí là nhỏ nhất khi hàng hoá mà không co giãn nhất trong cung hoặc cầu bị đánh thuế nặng nhất.

Trong hệ thống thuế ở Liên hiệp Anh, các hàng hoá bị đánh thuế nặng nhất là rượu và thuốc lá. Rượu và thuốc lá có cầu không co giãn.

Ở một chừng mực nhất định, chúng ta đã bàn luận rằng thuế gây tác hại ít nhất đối với hiệu quả. Đôi khi thuế cải thiện hiệu quả và giảm lãng phí. Ví dụ quan trọng nhất là khi có ảnh hưởng hướng ngoại.

Những người hút thuốc lá làm ô nhiễm không khí nhưng họ lại không quan tâm đến điều này khi ra quyết định hút bao nhiêu. Họ gây ra ảnh hưởng hướng ngoại có hại trong tiêu dùng. Hình 16.5 biểu thị đường cung SS của người sản xuất thuốc lá và cũng là đường

chi phí xã hội cận biên khi không có ảnh hưởng hướng ngoại. DD là đường cầu tư nhân, lợi ích cận biên của thuốc lá đối với những người hút thuốc. Vì ảnh hưởng hướng ngoại có hại của tiêu dùng nên lợi ích xã hội cận biên DD' nằm dưới DD.

Không có thuế, cân bằng ở E, nhưng có quá nhiều thuốc lá. Số lượng hiệu quả là Q^* làm cho chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau. Giả sử chính phủ áp đặt thuế bằng khoảng cách thẳng đứng E^*F trên một bao thuốc lá. Với giá bao gồm thuế trên trục tung, đường cầu DD không bị ảnh hưởng nhưng đường cung dịch chuyển đến SS'. Mỗi điểm trên SS' khi đó cho phép người sản xuất nhận được giá trừ thuế trên đường SS.

Thuế làm dịch chuyển cân bằng đến F. Số lượng hiệu quả Q^* được sản xuất ra và tiêu dùng. Những người tiêu dùng trả P', còn những người sản xuất được P'' sau khi thuế đã trả ở mức E^*F trên một bao.

Mức thuế E^*F đưa thị trường tự do đến sự phân bổ hiệu quả. Thuế suất thấp (bao gồm cả bằng không) dẫn đến việc tiêu dùng và sản xuất quá nhiều thuốc lá. Thuế suất cao hơn E^*F dịch chuyển những người tiêu dùng đến đường cầu cao hơn của họ, gây ra tiêu dùng và sản xuất quá ít.

Mức thuế E^*F dẫn đến số lượng hiệu quả vì đây là quy mô của ảnh hưởng hướng ngoại cận biên khi số lượng hiệu quả Q^* được sản xuất ra. Thuế ở mức này làm cho những người tiêu dùng cư xử như họ đã tính đến ảnh hưởng hướng ngoại, mặc dù họ chỉ nghĩ về giá bao gồm cả thuế.

Khi ảnh hưởng hướng ngoại gây ra bóp méo, chính phủ có thể cải thiện hiệu quả bằng việc đánh thuế. Thực tế rượu và thuốc lá có các ảnh hưởng hướng ngoại có hại là một lý do khác để đánh thuế nặng đối với chúng.



Online *Learning* Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

16.4 Đánh thuế và kinh tế học hướng cung

Kinh tế học hướng cung phân tích thuế và các khuyến khích khác ảnh hưởng đến sản phẩm quốc dân như thế nào khi nền kinh tế ở công suất tối đa.

Giả sử rằng chính phủ cắt giảm chi tiêu và thuế suất. Tác động là gì? Thứ nhất, bằng việc chi tiêu ít hơn vào hàng hoá và dịch vụ, chính phủ giải phóng một số nguồn lực cho khu vực tư nhân sử dụng. Nếu khu vực tư nhân có năng suất cao hơn khu vực công cộng thì việc chuyển giao các nguồn lực có thể làm tăng sản lượng một cách trực tiếp. Khu vực tư nhân có sử dụng các nguồn lực hiệu quả hơn chính phủ không là không rõ ràng. Nó có thể làm nhiều việc tốt hơn nhưng một số lại tồi hơn.

Ảnh hưởng của các mức thuế thấp hơn là gì? Hình 16.3 cho thấy những bóp méo của thuế gây ra phi hiệu quả. Thuế thấp hơn nghĩa là gánh nặng mất không thấp hơn. Quy mô của lợi ích này phụ thuộc vào co giãn của cầu và của cung. Nếu cả hai độ co giãn đó là nhỏ thì lợi ích xã hội là thấp.

Ví dụ, Chương 10 lập luận rằng cung lao động tương đối không co giãn đối với những người đang làm việc, nhưng lại co giãn hơn một ít đối với những người đang suy nghĩ có gia nhập vào lực lượng lao động hay không. Cắt giảm thuế suất thuế thu nhập sẽ làm tăng cung lao động nhưng có thể ít hơn là những người biện hộ cho cắt giảm thuế tin tưởng.

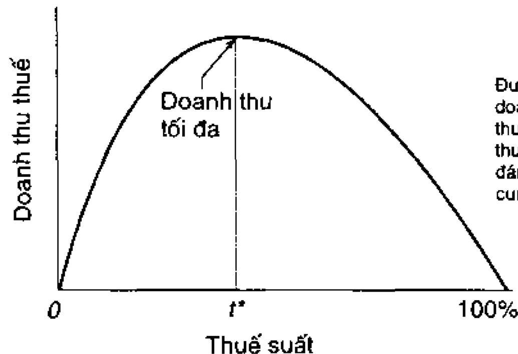
Đường Laffer

Đường Laffer cho thấy doanh thu thuế tăng bao nhiêu ở mỗi mức thuế suất có thể.

Bây giờ chúng ta bàn đến mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu thuế. Giáo sư Laffer đã là nhà tư vấn cho tổng thống Mỹ Ronald Reagan trong những năm 1980.

Hình 16.6 cho thấy rằng với thuế suất bằng không chính phủ có doanh thu thuế bằng không. Ở thái cực đối lập, với thuế suất 100% thu nhập chịu thuế, thì chẳng tội gì mà làm việc và doanh thu thuế lại bằng không. Bắt đầu từ thuế suất bằng không một phần tăng nhỏ trong thuế suất đem lại một ít doanh thu. Lúc đầu doanh thu tăng cùng với thuế suất nhưng sau mức thuế suất t^* các mức thuế suất cao hơn có các tác động chính là không khuyến khích mong muốn làm việc và doanh thu giảm.

Hình 16.6 Đường Laffer



Đường Laffer cho thấy mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu thuế. Các thuế suất vừa phải làm tăng doanh thu thuế. Ngoài mức t^*, thuế suất cao hơn làm giảm doanh thu thuế vì các tác động không khuyến khích làm giảm đáng kể lượng cung bị đánh thuế. Tại mức thuế suất 100%, cung và doanh thu thuế lại bằng không.

Ý tưởng của giáo sư Laffer là các nước "chính phủ lớn - thuế lớn" là các nước có mức thuế suất cao hơn t^*. Nếu vậy, cắt giảm thuế là biện pháp kỳ diệu. Chính phủ có nhiều doanh thu hơn bằng việc cắt giảm thuế. Bằng việc giảm sự bóp méo của thuế và tăng lượng công việc lên rất nhiều, thuế suất thấp hơn sẽ được bù lại nhiều hơn bởi thu nhập cao hơn bị đánh thuế.

Dạng của đường Laffer không thuộc vấn đề phải tranh luận. Nhưng nhiều nhà kinh tế tranh luận về thực tế các thuế suất cao hơn t^*. Hầu hết cái mà các nhà kinh tế nhận thấy là bằng chứng thực tế các nền kinh tế của chúng ta luôn luôn ở bên trái t^*. Cắt giảm thuế suất thuế thu nhập có thể loại bỏ một số gánh nặng bóp méo của thuế nhưng chính phủ nên cân nhắc đến việc doanh thu thuế giảm nếu cắt giảm thuế suất. Các chính phủ muốn tránh việc vay mượn cần phải cắt giảm chi tiêu của mình nếu họ muốn cắt giảm thuế suất.

16.5 Chính quyền địa phương

Về chính quyền trung ương thế là đủ. Về chính quyền địa phương thì sao? Chính quyền địa phương chi vào những việc từ quét đường phố đến cung cấp giáo dục. Việc đó được tài trợ bằng thuế địa phương và bằng tiền từ chính quyền trung ương tài trợ bằng thuế quốc gia. Chính quyền địa phương cũng chịu trách nhiệm về một số loại điều tiết, ví dụ các luật sử dụng đất đai hay chia khu vực.

Các nguyên lý kinh tế

Tại sao chúng ta không làm cho chính quyền trung ương chịu trách nhiệm về mọi thứ? Thứ nhất, các vấn đề là đa dạng. Mọi người khác nhau và không muốn được đối xử giống nhau. Lòng tự hào công dân mang tính địa phương. Thứ hai, mọi người cảm thấy chính quyền trung ương ở xa so với những nhu cầu cụ thể của họ. Ngay cả khi chính quyền trung ương chú ý đến những cân nhắc mang tính địa phương thì cũng khó mà làm một cách hiệu quả.

Chúng ta nghiên cứu hai mô hình quan trọng về chính quyền địa phương. Mô hình Tiebout[2] nhấn mạnh tính đa dạng. Một số người muốn chi tiêu nhiều, các dịch vụ công

[2] Charles Tiebout, "Lý thuyết thuần tuý về chi tiêu địa phương", *Journal of Political Economy*, 1956.

cộng tốt và thuế địa phương cao; những người khác muốn thuế địa phương thấp thậm chí điều này có nghĩa là các dịch vụ công cộng kém. Nếu tất cả các chính quyền địa phương đều giống nhau, mọi người ghét tính thoả hiệp. Mô hình Tiebout đôi khi được gọi là bàn chân vô hình; mọi người cụm lại trong một khu vực cung cấp một gói chi tiêu và thuế mà họ muốn. Bàn chân vô hình phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả thông qua sự cạnh tranh giữa các chính quyền địa phương.

Trong thực tế, bàn chân vô hình là một cơ cấu khuyến khích thô thiển. Thứ nhất, khó mà di chuyển giữa các nhà chức trách địa phương. Bạn sẽ mất chỗ trong việc xếp hàng chờ nhà ở được cung cấp bởi nhà chức trách địa phương đó. Thứ hai, nếu phần lớn doanh thu của chính quyền địa phương đến từ trung ương, thì các mức chi tiêu và thuế sẽ có thể là không nhạy cảm đối với những mong muốn của công dân địa phương đó.

Cho dù bàn chân vô hình dẫn đến hiệu quả, nó cũng có thể dẫn đến không công bằng. Người giàu chắc chắn sẽ cụm lại với nhau ở các ngoại ô. Khi đó họ thông qua các luật chia khu vực xác định quy mô tối thiểu của nhà ở và vườn của họ. Người nghèo không thể chuyển đến các khu vực đó. Bằng việc hình thành một câu lạc bộ đặc biệt, người giàu đảm bảo rằng thuế của họ không đến với việc hỗ trợ cho người nghèo. Người nghèo mắc kẹt ở các khu vực bên trong mà chính quyền của họ đứng trước những nhu cầu xã hội lớn nhất nhưng có cơ sở thuế địa phương nhỏ nhất.

Mô hình Tiebout giả định rằng các cư dân tiêu dùng các dịch vụ công cộng được cung cấp bởi nhà chức trách địa phương của họ. Khi mỗi đơn vị chính quyền địa phương có trách nhiệm về một khu vực địa lý nhỏ, điều này có thể là một sự cạnh tranh kém. Nếu thành phố cung cấp các triển lãm nghệ thuật miễn phí, được tài trợ bằng thuế đánh vào các cư dân của thành phố, thì người giàu vẫn đến từ các ngoại ô để sử dụng các tiện nghi này. Ngược lại, những người thành thị sành điệu sử dụng những ngày nghỉ cuối tuần để hưởng các tiện nghi ở nông thôn được tài trợ bằng thuế nông thôn. Trong cả hai trường hợp, việc cung cấp các dịch vụ công cộng trong một khu vực tạo ra lợi ích hướng ngoại cho các khu vực ở gần đó.

Lý thuyết kinh tế gợi ý câu trả lời cho vấn đề này. Mở rộng khu vực địa lý của mỗi chính quyền địa phương cho đến tận khi nó bao gồm hầu hết những người sử dụng các dịch vụ công cộng nó cung cấp. Có thể có ý nghĩa khi có dịch vụ đường sắt và các đường ngầm trong thành phố và trợ cấp khi đó sẽ ngăn mọi người đi xe riêng qua các phố hay tắc nghẽn. Tuy nhiên, chính quyền địa phương bao gồm cả ngoại ô và nội thành chắc chắn đến gần được chính sách hiệu quả.

Mô hình Tiebout thiên về những quyền lực của chính quyền địa phương quy mô nhỏ để tối đa hoá sự lựa chọn và sự cạnh tranh giữa các vùng. Tuy nhiên, sự có mặt của ảnh hưởng hướng ngoại giữa các khu vực cho thấy rằng những quyền lực lớn hơn để "nội hoá" các ảnh hưởng hướng ngoại so với cái sẽ xảy ra nếu khác đi. Câu trả lời đúng có thể có mỗi thứ một ít.

16.6 Chủ quyền kinh tế

Chủ quyền kinh tế là sức mạnh của các chính phủ trong việc đưa ra các quyết định một cách độc lập với các quyết định mà các chính phủ khác đưa ra.

Ngày nay, không có nước nào là một hòn đảo kinh tế, chia cắt khỏi phần còn lại của thế giới. Chúng ta sẽ nghiên cứu nền kinh tế thế giới ở Phần 5 nhưng một số vấn đề không thể hoãn đến lúc đó. Ở một nước dân chủ cách ly khỏi phần còn lại của thế giới, chính phủ có chủ quyền; trong khi nó vẫn giữ sự ủng hộ dân chủ và tuân thủ các luật hiện hành, nó có tiếng nói cuối cùng trong thiết kế chính sách. Đôi khi chính quyền trung ương ủy quyền cho chính quyền địa phương. Mục 16.5 bàn luận khi nào làm thế sẽ hiệu quả. Cái mà điều này bỏ qua là sự tồn tại của các nước

còn lại. Sự tác động qua lại với phần còn lại của thế giới ảnh hưởng đến chủ quyền của các quốc gia như thế nào?

Thậm chí trong một nền kinh tế cách ly, các chính phủ không thể làm bất cứ cái gì họ muốn. Trong các nền kinh tế thị trường, các chính phủ phải hoạt động trong phạm vi các lực lượng cung và cầu. Ví dụ, ở Mục 16.3 chúng ta đã lập luận rằng nói chung sẽ là hiệu quả hơn khi có thuế suất cao đánh vào các hàng hoá có cầu hoặc cung không co giãn; thuế suất cao đánh vào cung và cầu co giãn gây ra những bóp méo lớn vì số lượng cân bằng rất nhạy cảm với giá. Bây giờ chúng ta áp dụng điều này vào các nền kinh tế mở cửa với những tác động qua lại với phần còn lại của thế giới.

Hộp 16-2 **Thuế đánh cược được hủy sớm**

Thuế đối với những người đánh bạc sẽ được bãi bỏ trước 3 tháng so với lịch trình vào ngày nghỉ của tuần thứ nhất tháng 10, quan chức tài chính Paul Boateng đã thông báo như vậy (13 tháng 1 năm 2001).

Gordon Brown thông báo trong ngân sách tháng 3 của ông ta rằng ngày 01 tháng 01 năm 2002 thuế đánh vào tiền đánh cược sẽ được thay thế bằng thuế đánh vào lãi gộp của những người đánh cá ngựa thuê, một sự chuyển đổi căn bản điều đó có nghĩa là những người đánh cá ngựa thuê ở Anh sẽ được giảm thuế và có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh nội địa và quốc tế.

Nguồn: www.hm-treasury.gov.uk

Ví dụ này minh họa những giới hạn đối với chủ quyền quốc gia. Thuế đánh cược đã là một khoản thu lớn cho kho bạc. Cạnh tranh từ những người tổ chức cá ngựa bên ngoài đưa ra hình thức đánh cược trên mạng đặt dấu chấm hết cho điều này. Chính phủ buộc phải thay đổi thuế đánh cược để ngăn những người đánh cá ngựa thuê trong nước đi ra bên ngoài. Toàn cầu hóa và Internet đang thay đổi lãnh thổ quốc gia như thế nào là chủ đề đang diễn ra cho những phân tích của chúng ta. Kinh tế học giúp chúng ta hiểu sâu hơn về điều đang xảy ra.

Tư bản quốc tế bây giờ có tính di động cao giữa các nước. Giả sử rằng chính phủ Anh cố gắng áp thuế cao đối với tư bản ở Vương quốc Anh. Nhiều vốn sẽ nhanh chóng chuyển đến nơi khác để tránh thuế cao. Cơ sở thuế, trong ví dụ này là số lượng vốn sẵn có cho việc đánh thuế ở Vương quốc Anh, nhanh chóng chìm xuống. Do đó, thuế suất cao có thể đem lại doanh thu ít. Ngược lại, vì mọi người có tính di động kém hơn vốn giữa các biên giới quốc gia, nên cơ sở thuế đối với việc đánh thuế thu nhập của công nhân ở Vương quốc Anh kém nhạy cảm hơn với thuế suất so với cơ sở thuế đối với thuế vốn.

Mặc dù vậy, bây giờ mọi người có tính di động nhiều hơn giữa các biên giới quốc gia so với trước đây vài thập kỷ. Thông tin bây giờ dễ hơn, chi phí giao thông bây giờ thấp hơn, các vệ tinh không chú ý đến các biên giới quốc gia trên bản đồ. Việc di cư ảnh hưởng không chỉ đến việc đánh thuế mà cả chi tiêu của chính phủ. Giả sử một nước muốn bổ sung hào phóng cho tình trạng phúc lợi. Là nền kinh tế đóng, cái mà chính phủ lo lắng là bao nhiêu trong số cơ sở thuế của nó biến mất từ làm việc thành nghỉ ngơi. Nếu phúc lợi là hào phóng, mọi người có thể làm việc không đủ. Là nền kinh tế mở, chính phủ cũng có thể phải lo lắng liệu việc cung cấp phúc lợi hào phóng hơn có dẫn đến việc di cư nhiều hơn đến nước đó khi những người nước ngoài có lợi thế, một cách hợp pháp hay bất hợp pháp, từ việc cung cấp phúc lợi hào phóng này.

Hội nhập kinh tế gần hơn với các nước khác - thông qua trao đổi hàng hoá và sự di chuyển của các yếu tố sản xuất - thực sự làm suy giảm chủ quyền của các quốc gia. Nếu thuế suất là 80% ở Liverpool nhưng chỉ có 20% ở Manchester, có thể kỳ vọng sự di chuyển lớn về vốn và con người từ Liverpool đến Manchester. Cơ sở thuế ở Liverpool sẽ bay hơi (thậm chí những người ủng hộ Everton cực kỳ bảo thủ cũng có thể đi lại hàng ngày từ Manchester). Chính quyền địa phương Liverpool có chủ quyền địa phương hữu hạn vì nó trên thực tế đang cạnh tranh với Manchester.

Công nghệ hiện đại làm suy giảm các rào cản giữa các nước. Chủ quyền kinh tế của các quốc gia, sự tự do muốn làm cái họ muốn dần dần bị ràng buộc bởi sự cạnh tranh từ các nước khác. Hơn một phần mười các lon bia bán ở Anh được mua bởi các hộ gia đình Anh ở Pháp, hy vọng rằng ở bên kia kênh đào Anh có thể lợi dụng thuế bia rượu ở Pháp thấp hơn. Các quan chức Anh bị mắc kẹt giữa áp lực tăng doanh thu thuế và việc hỗ trợ ngành đồ uống Anh, đã cắt giảm giá trị thực của thuế bia rượu Anh. Họ đã mất chủ quyền đặt các thuế suất cao như họ muốn.

Chủ quyền quốc gia bị xói mòn không chỉ bởi sự cạnh tranh giữa các nước về cơ sở thuế mà còn bởi hai lực lượng khác. Thứ nhất, là những ảnh hưởng tràn khác giữa các nước như: mưa axit, khí nhà kính hay mối đe doạ ô nhiễm từ tai nạn hạt nhân. Việc cấm tạo ra năng lượng hạt nhân ở miền Nam nước Anh có giá trị thấp nếu miền Bắc nước Pháp gây dựng những trạm năng lượng hạt nhân.

Thứ hai, là phạm vi phân phối lại. Kinh tế học là về sự công bằng và hiệu quả. Theo một ý nghĩa quan trọng, quyền lực đối với chính phủ là khu vực trong đó các công dân cảm thấy khá giống nhau, với người giàu sẵn sàng trả cho người nghèo và người may mắn sẵn sàng giúp người không may mắn. Các quốc gia ở châu Âu có lịch sử lâu đời và có những điểm giống nhau. Nhưng chúng không luôn luôn được đặt trên một nền tảng vững chắc. Các nước như Bỉ, Italy, Tây Ban Nha và Anh đã phải đối mặt với những áp lực bên trong đòi cho phép một phần đất nước mình ly khai. Ở hướng ngược lại, một số người châu Âu cảm thấy là công dân của châu Âu cũng như của quốc gia riêng của mình.

Các quốc gia chưa hoàn toàn mất hết chủ quyền. Nhưng chúng đang nằm dưới áp lực đó. Những phát triển hơn nữa trong công nghệ sẽ làm tăng phạm vi đa quốc gia của các sự tác động kinh tế qua lại và sự giống nhau về văn hoá. Sự gia tăng nhanh của thương mại điện tử và internet sẽ đẩy nhanh quá trình này.

16.7 Kinh tế chính trị: các chính phủ quyết định như thế nào

Các hãng hoạt động kinh doanh để tạo ra lợi nhuận cho các chủ sở hữu của họ. Các cá nhân mua các kết hợp hàng hoá để tạo ra mức thoả mãn cao nhất cho mình. Các giả định đơn giản này cho phép các nhà kinh tế giải thích hầu hết việc ra quyết định của người tiêu dùng và doanh nghiệp. Việc ra quyết định của chính phủ thì sao?

> Kinh tế chính trị là việc nghiên cứu cách thức chính phủ ra quyết định.

Chính phủ là người chơi quan trọng nhất trong nền kinh tế. Xây dựng các lý thuyết về hành vi chính phủ là rất quan trọng. Sẽ chẳng có ý nghĩa khi phân tích các hệ quả của chính sách mà chính phủ ôn hoà sẽ không bao giờ thực hiện.

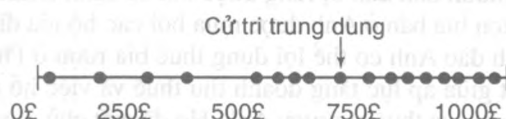
Các cử tri lựa chọn chính phủ để quyết định việc chi tiêu và đánh thuế, thông qua các luật mới và ban hành các quy định mới. Cử tri chỉ chọn trong số các gói chính sách khác nhau do các đảng cạnh tranh đưa ra nhưng hiếm khi được phép trưng cầu dân ý về từng vấn đề.

Chính phủ không thực hiện việc đấu giá xã hội đơn giản như thế. Chính phủ có chương trình nghị sự của mình, có thể để thúc đẩy cái mà chính phủ nghĩ là tốt cho công chúng hoặc có thể chỉ đơn giản là để được tái đắc cử.

Cử tri trung dung

Nếu mọi người đều giống nhau và chung một ý nghĩ thì việc ra quyết định công cộng sẽ là chuyện nhỏ. Thông qua quá trình chính trị, xã hội cố gắng dung hoà các quan điểm khác nhau và các lợi ích khác nhau.

Hình 16.7 Cử tri trung dung



Mỗi dấu chấm biểu thị chi tiêu mà mỗi một trong số 17 cử tri thích. Kết quả của bỏ phiếu theo đa số sẽ là mức mà cử tri trung dung thích. Mỗi người ở bên trái sẽ thích vị trí của cử tri trung dung hơn bất kỳ mức chi tiêu nào cao hơn. Mỗi người ở bên phải sẽ thích vị trí đó hơn bất kỳ mức chi tiêu nào thấp hơn. Vị trí của cử tri trung dung là vị trí duy nhất không thể bị loại bởi một phương án nào đó bằng bỏ phiếu. Vì thế nó sẽ được lựa chọn.

Hình 16.7 biểu thị 17 cử tri khác nhau và mỗi người muốn chính phủ chi bao nhiêu cho cảnh sát. Mỗi dấu chấm biểu thị một số lượng ưa thích của mỗi cử tri. Giả sử rằng một cử tri có số lượng lý tưởng là 250£ sẽ nghĩ rằng 300£ sẽ tốt hơn 400£ nếu chỉ có hai phương án lựa chọn này được đưa ra, và sẽ thích 200£ hơn 100£. Mỗi người có sở thích đạt đỉnh, sẽ thoả mãn hơn với một kết quả gần mức cao nhất hay mức ưa thích hơn.

Cử tri trung dung về một vấn đề là người có sở thích mà sở thích của một nửa số đông về vấn đề đó nằm ở bên này và sở thích của một nửa nằm ở bên kia.

Có một cuộc bỏ phiếu về chi bao nhiêu vào hàng hoá công cộng là cảnh sát. Đề xuất chi 0£ bị thất bại với 16 phiếu trên 1. Chỉ có một cử tri là dấu chấm bên trái ở Hình 16.7 bỏ phiếu cho 0£ chứ không phải 100£. Từ thái cực này hoặc thái cực kia khi ta chuyển đến giữa càng nhiều người bỏ phiếu cho một đề xuất cụ thể. Với 17 cử tri, cử tri trung dung là người muốn chi số lượng cao nhất thứ chín vào cảnh sát. Tám cử tri muốn chi nhiều hơn, 8 người muốn chi ít hơn.

Bất kỳ đề xuất nào về chi tiêu cao hơn lượng ưa thích của cử tri trung dung sẽ bị thất bại. Cử tri trung dung, cộng 8 cử tri phía dưới người đó, tất cả đều bỏ phiếu chống. Nhưng bất kỳ đề xuất nào về chi tiêu thấp hơn cũng bị thất bại. Cử tri trung dung và 8 cử tri phía trên người đó, tất cả đều bỏ phiếu chống. Vì thế cử tri trung dung sẽ có cái mình muốn trong bỏ phiếu theo đa số.

Hộp 16-3 Săn cử tri trung dung

Sau thất bại trong cuộc tổng tuyển cử năm 1979 Công đảng đã chuyển sang cánh tả. Điều này làm vui lòng những nhà hoạt động đảng nhưng đã đưa đảng này đi quá xa khỏi sở thích của cử tri trung dung. Những người thuộc đảng bảo thủ nắm quyền trong 18 năm tiếp theo. Sau sự thất bại nặng nề năm 1983, những nhà lãnh đạo Công đảng kế tiếp đã dần dần đưa đảng này trở lại mảnh đất ở giữa mà cử tri trung dung đang ở. Công đảng mới tập trung vào các nhóm được phỏng vấn trực tiếp để xác định quan điểm của cử tri trung dung về các vấn đề khác nhau. Kết quả? Những người theo Công đảng đã thắng lớn năm 1997 và 2001.

Có phải Công đảng đã bỏ các nguyên tắc của mình để chiến thắng và giữ chỗ? Nó đã từ bỏ các truyền thống của mình về chi tiêu phúc lợi cao và thuế cao. Nhưng Bộ trưởng Tài chính Gordon Brown đã giúp đỡ người nghèo một cách đáng kể mà không đe doạ đến các tầng lớp trung lưu. Kết quả của bốn ngân sách đầu tiên của ông ta, thu nhập sau thuế của những người nghèo nhất chiếm 10% dân số đã tăng 9%, thu nhập sau thuế của những người nghèo tiếp theo chiếm 10% dân số đã tăng 8%.

Ông đã làm việc này như thế nào? Không phải bằng việc tăng thuế thu nhập hay VAT. Một phần trong đó được tài trợ bằng thuế ăn trộm, như xử lý thuế của các quỹ hưu trí, cái mà cử tri trung dung không biết hoặc không hiểu. Một số được tài trợ bằng việc thực hiện thanh toán chuyển giao có chọn lọc hơn. Thay vì trợ cấp cho tất cả mọi người, các nguồn lực khan hiếm đã được tập trung vào những người thực sự cần chúng. Một số người được tài trợ bằng tăng trưởng kinh tế, khi thu nhập tăng, với các thuế suất cũ, doanh thu thuế thu được nhiều hơn, chủ yếu chi cho người nghèo.

Một cách không thường xuyên Công đảng mới không *thực hiện tín dụng* ở chừng mực nó có thể giúp cho người nghèo. Điều này giữ cho cử tri trung dung cảm thấy dễ chịu (các tầng lớp trung lưu không được người ta nhắc đi nhắc lại là trả quá nhiều để hỗ trợ người nghèo) nhưng làm cho một số những người ủng hộ truyền thống của Công Đảng (những người sẽ có thể vẫn bỏ phiếu cho đảng dân chủ) buồn.

Bỏ phiếu móc ngoặc là bỏ phiếu cho kết quả người khác mong muốn về một vấn đề để đổi lấy phiếu của họ cho kết quả mình mong muốn về một vấn đề khác.

Bỏ phiếu móc ngoặc

Ở một chừng mực nhất định chúng ta đã giả định mỗi vấn đề được bỏ phiếu độc lập. Ra các quyết định thông qua việc thoả hiệp lập pháp phức tạp hơn nhiều khi các phiếu có thể trao đổi giữa các vấn đề khác nhau. Các nhóm các nhà chính trị thành lập các đảng hay các liên minh trong đó một sự trao đổi phiếu nào đó có thể diễn ra.

Ví dụ, có hai vấn đề A và B và ba nhà chính trị: Tom, Dick và Harry. Bảng 16.8 cho thấy giá trị của mỗi kết quả đối với mỗi nhà chính trị. Giả sử rằng mỗi người bỏ phiếu cho một đề xuất chỉ khi nào kết quả là dương. Tom bỏ phiếu chống lại A và B, Dick bỏ phiếu chống lại A nhưng ủng hộ B, và Harry bỏ phiếu cho A nhưng chống lại B. Cả hai vấn đề đều thất bại trong bỏ phiếu theo đa số.

Bây giờ giả sử rằng Dick và Harry bỏ phiếu cùng nhau. Họ sẽ bỏ cho A, cái mà Harry thực sự muốn và cho B cái mà Dick thực sự muốn. Dick được 4 khi B được thông qua và mất 3 khi A được thông qua. Harry được 6 khi A được thông qua và mất chỉ 1 khi B được thông qua. Bằng việc hình thành liên minh cho phép họ biểu thị mức độ sở thích của mình là tốt hơn so với bỏ phiếu theo đa số khi cả A và B đều không được thông qua.

Bảng 16.8 Bỏ phiếu móc ngoặc

Các nhà chính trị	Vấn đề A	Vấn đề B
1	-4	-1
2	-3	4
3	6	-1

Nhiều quyết định trong Liên minh châu Âu phản ánh việc bỏ phiếu móc ngoặc. Các nước riêng biệt đạt được các quyết định mình thích về các vấn đề họ quan tâm nhưng phải trả lại ưu tiên cho các vấn đề khác.

Lời hứa đáng tin cậy về hành động tương lai là lời hứa tối ưu để thực hiện khi tương lai đến. **Cam kết** là công cụ hiện tại để hạn chế không gian tương lai đối với thủ đoạn để làm cho những lời hứa trở nên đáng tin cậy hơn ở hiện tại.

Cam kết và độ tin cậy

Chương 9 đã giới thiệu độ tin cậy và cam kết trong bối cảnh trò chơi giữa các hãng. Các ý tưởng tương tự được áp dụng cho kinh tế chính trị về hoạch định chính sách. Vì kỳ vọng về tương lai ảnh hưởng đến các quyết định hiện tại, nên các nhà chính trị cố gắng đưa ra những lời hứa lạc quan về tương lai với hy vọng gây ảnh hưởng đến mọi người trong hiện tại.

Bàn luận của chúng ta về sự ngăn chặn gia nhập mang tính chiến lược, cho bạn mọi gợi ý bạn cần để suy nghĩ về độ tin cậy chính trị. Hãy hướng sự tưởng tượng của bạn vào tương lai và suy nghĩ về cách mà chính phủ muốn cư xử khi đó. Hãy sử dụng sáng suốt này để tạo ra những dự đoán thông minh hôm nay về những lời hứa nào là đáng tin cậy, những lời hứa nào là không đáng tin cậy.

Ví dụ, hầu hết các chính phủ Công đảng sau chiến tranh đều là những người chi tiêu lớn, đòi hỏi đánh thuế cao. Ở ngoài công sở, Công đảng hứa chi tiêu thấp và thuế thấp của chính phủ trong thời kỳ tiếp theo là rất không đáng tin cậy. Bộ luật Ổn định tài chính của Gordon Brown (1998) là một cố gắng nâng cao độ tin cậy của Công Đảng bằng việc cam kết cởi mở và nhắc đi nhắc lại về chính sách thắt chặt mà sẽ là tổn thất về mặt chính trị nếu không thực hiện. Với quá nhiều vốn chính trị đã đầu tư và Bộ luật Ổn định tài chính, nếu chính phủ bỏ qua không thực hiện thì sẽ là không hợp lý.

Gần đây, nhiều nước đã thực hiện một cam kết mà đã rất thành công. Họ để cho ngân hàng trung ương hoạt động độc lập với sự kiểm soát của chính phủ, như Công đảng đã làm với Ngân hàng trung ương Anh năm 1997. Chính phủ lựa chọn mục đích của chính sách tiền tệ - duy trì lạm phát thấp - nhưng bây giờ một mình ngân hàng quyết định lãi suất nào là cần thiết để đạt được điều này. Bằng việc không để chính phủ nhúng

tay vào lãi suất, sự độc lập của ngân hàng trung ương đã loại bỏ sự cám dỗ đối với chính phủ về việc làm cho nền kinh tế quá nóng để theo đuổi sự bùng nổ trước bầu cử.

Phối hợp chính sách là quyết định cùng nhau xây dựng các chính sách khi hai khu vực phụ thuộc lẫn nhau có những ảnh hưởng lớn ra ngoài biên giới của các khu vực.

Phối hợp chính sách

Chương 9 chứa đựng một bản chất khác hữu ích cho kinh tế chính trị hiện đại. Khi bàn về các trò chơi giữa các nhà độc quyền tập đoàn, chúng ta đã chỉ ra rằng họ tạo ra nhiều lợi nhuận hơn khi hành động theo cách tập thể như nhà độc quyền kết hợp so với hành động không phối hợp. Theo nội dung bạn đã học ở Chương 15, khi các hoạt động là phụ thuộc lẫn nhau và ảnh hưởng hướng ngoại trở thành vấn đề thì giải pháp hiệu quả cần phải tính đến các tác động ra ngoài này một cách đầy đủ. Nội hoá ảnh hưởng hướng ngoại có nghĩa là chấm dứt vấn đề ăn không.

Các vùng càng độc lập thì có thể càng cần thiết phải phối hợp các chính sách quốc gia chứ không phải xây dựng chúng một cách riêng rẽ. Sự ấm lên toàn cầu là một ví dụ nhưng nhiều hình thức điều tiết và đánh thuế lại thuộc đề mục này.

Thuế suất của Pháp đánh vào rượu thấp hơn nhiều thuế suất ở Anh nên các nhà chức trách Anh bây giờ không thể đặt thuế suất cao như họ muốn. Anh muốn thuế suất toàn châu lục đánh vào rượu phải cao hơn. Ngược lại, các nước châu Âu lại kêu ca về mức bảo hộ công nhân thấp ở Anh và điều này có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh cho các hãng Anh. Các áp lực về sự phối hợp chính sách chặt chẽ hơn chắc chắn tăng lên khi sự toàn cầu hoá tiếp diễn.

TÓM TẮT

- Doanh thu của chính phủ đến chủ yếu từ **thuế trực thu** đánh vào thu nhập cá nhân và lợi nhuận của công ty, **thuế gián thu** đánh vào việc mua hàng hoá và dịch vụ, và những đóng góp cho các chương trình bảo hiểm xã hội của nhà nước. **Chi tiêu của chính phủ** bao gồm mua hàng hoá và dịch vụ và **thanh toán chuyển giao**.

- Các chính phủ can thiệp vào nền kinh tế thị trường để theo đuổi sự công bằng trong phân phối và hiệu quả phân bổ. **Hệ thống thuế lũy tiến và chuyển giao** lấy đi nhiều nhất của người giàu và chia nhiều nhất cho người nghèo. Hệ thống của Liên hiệp Anh là tương đối mạnh mẽ. Những người nghèo nhận được thanh toán chuyển giao và những người giàu trả các thuế suất cao nhất. Mặc dù một số hàng hoá thiết yếu, đáng lưu ý là thức ăn được miễn VAT, các hàng hoá khác được những người nghèo tiêu dùng nhiều, đáng lưu ý là thuốc lá và rượu bị đánh thuế nặng.

- **Ảnh hưởng hướng ngoại** là các trường hợp về thất bại của thị trường mà ở đó sự can thiệp có thể cải thiện hiệu quả. Bằng việc đánh thuế hoặc trợ cấp các hàng hoá kéo theo ảnh hưởng hướng ngoại, chính phủ có thể làm cho khu vực tư nhân phải cư xử như họ tính đến ảnh hưởng hướng ngoại, loại trừ gánh nặng mất không phát sinh từ sự phân bổ sai do sự bóp méo của ảnh hưởng hướng ngoại gây ra.

- **Hàng hoá công cộng** là hàng hoá mà việc tiêu dùng của một người không làm giảm số lượng sẵn có cho tiêu dùng của những người khác. Cùng với khả năng không thể loại trừ một cách có hiệu lực mọi người khỏi việc tiêu dùng nó, điều này hàm ý tất cả các cá nhân tiêu dùng cùng một số lượng, nhưng họ có thể có được ích lợi khác nhau nếu họ có sở thích khác nhau.

- Thị trường tự do sẽ cung ít hàng hoá công cộng vì **vấn đề kẻ ăn không.** Các cá nhân không cần trả tiền cho hàng hoá mà họ có thể tiêu dùng nếu những người

khác trả tiền cho nó. Sản lượng hiệu quả về mặt xã hội của hàng hóa công cộng làm cho chi phí xã hội cận biên của việc sản xuất bằng tổng của các lợi ích tư nhân cận biên của tất cả mọi người ở mức sản lượng này. Các đường cầu cá nhân được cộng theo chiều dọc lại với nhau để được đường cầu hay lợi ích cận biên xã hội.

- Loại trừ thuế để bù lại ảnh hưởng hướng ngoại, thuế là **tác nhân bóp méo**. Phần chênh lệch giữa giá bán và giá mua ngăn cản hệ thống giá làm cho lợi ích cận biên và chi phí cận biên bằng nhau. Quy mô của gánh nặng thuế càng lớn khi thuế suất cận biên và quy mô của phần chèn thêm vào càng cao, nhưng còn phụ thuộc vào độ co giãn của cung và cầu về hàng hoá hoặc dịch vụ bị đánh thuế. Cung và cầu càng không co giãn thì thuế càng ít làm thay đổi lượng cân bằng và gánh nặng mất không càng nhỏ.
- **Tác động của thuế** mô tả ai cuối cùng phải trả thuế. Cầu càng không co giãn so với cung, thì phần thuế rơi vào người mua càng nhiều hơn chứ không phải vào người bán.
- Tăng thuế suất lúc đầu làm tăng doanh thu nhưng cuối cùng dẫn đến giảm mạnh trong lượng cân bằng của hàng hoá hay hoạt động bị đánh thuế làm cho doanh thu thuế giảm. Cắt giảm thuế suất thường sẽ làm giảm gánh nặng mất không của thuế nhưng có thể làm tăng doanh thu thuế nếu thuế lúc đầu là rất cao. Ít nền kinh tế đang ở trong tình trạng này. Thuế suất thấp hơn thường làm giảm doanh thu thuế.
- **Chủ quyền kinh tế** của các quốc gia bị giảm do tính di động giữa các nước của hàng hoá, tư bản, công nhân và những người mua hàng. Sự phối hợp chính sách có thể làm tăng hiệu quả bằng việc ra các quyết định phản ánh những tác động chính sách tràn ra ngoài mà trước đây bị bỏ qua.
- **Kinh tế chính trị** nghiên cứu cân bằng chính trị và những động cơ áp dụng các chính sách cụ thể.
- Khi tất cả những người bỏ phiếu có sở thích đạt đỉnh, bỏ phiếu theo đa số đạt được cái mà **cử tri trung dung** mong muốn.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hàng hoá nào trong các hàng hoá sau là hàng hoá công cộng? (a) đơn vị chữa cháy; (b) đường phố sạch sẽ; (c) gom rác; (d) truyền hình cáp; (e) khoan dung xã hội, (f) dịch vụ bưu điện.
2. Tại sao xã hội cố gắng đảm bảo rằng mọi trẻ em đều được đi học? Hãy bàn luận các cách khác nhau có thể được thực hiện và đưa ra các lý do để chọn một phương pháp cung cấp việc giáo dục như thế.
3. Bạn sẽ áp dụng các nguyên lý công bằng ngang và dọc như thế nào vào việc quyết định để đánh thuế hai người bao nhiêu, mỗi người có thể làm cùng một công việc, nhưng một người chọn dành nhiều thời gian hơn để tắm nắng và vì thế có thu nhập thấp hơn?
4. Hãy cho biết các thuế sau là lũy tiến hay lũy thoái. (a) thuế 10% đánh vào hàng hoá xa xỉ; (b) thuế theo tỷ lệ của giá trị nhà riêng; (c) thuế đánh vào bia; (d) thuế đánh vào sâm banh.
5. Có thuế suất không đổi 30% thu nhập đánh vào toàn bộ thu nhập vượt quá 2000£. Tính thuế suất trung bình (thuế phải nộp chia cho thu nhập) ở các mức

thu nhập 5000£, 10000£, 50000£. Thuế này có phải là luỹ tiến không? Thuế này sẽ luỹ tiến ít hơn hay nhiều hơn khi phần miễn thuế tăng từ 2000£ lên 5000£?

6 (a) Giả sử rằng cung lao động là hoàn toàn không co giãn. Hãy chỉ ra tại sao không có gánh nặng mất không nếu tiền lương bị đánh thuế? Ai sẽ chịu gánh nặng thuế? (b) Bây giờ giả sử cung lao động co giãn hoàn toàn. Hãy chỉ rõ diện tích là gánh nặng mất không của thuế. Cuối cùng hãng chịu bao nhiêu thuế và công nhân chịu bao nhiêu? (c) Với một độ co giãn nhất định của cung hãy chỉ rõ cầu lao động càng không co giãn thì hãng chịu càng nhiều thuế.

7 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các nhận định sau sai? (a) Thuế luôn luôn bóp méo. (b) Nếu chính phủ chi toàn bộ doanh thu của mình thì thuế không phải là gánh nặng đối với cả xã hội. (c) Kinh tế chính trị chỉ là cái cớ để nói dông dài và không thể làm nghiêm khắc.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 17

Chính sách ngành và chính sách cạnh tranh

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Chính sách cạnh tranh và chính sách ngành để khắc phục những thất bại của thị trường.**
2. **Bằng phát minh sáng chế thúc đẩy đầu tư vào R&D như thế nào?**
3. **Những thất bại của thị trường trong các ngành non trẻ (bình minh) và ngành có truyền thống (hoàng hôn).**
4. **Ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí.**
5. **Thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.**
6. **Chi phí xã hội của độc quyền bán.**
7. **Hoạch định chính sách cạnh tranh.**
8. **Các kiểu sáp nhập và tại sao sự bùng nổ sáp nhập xảy ra.**
9. **Điều tiết sáp nhập tiềm tàng.**

Cái gì làm cho Durex và bánh bột ngô nướng có điểm chung với cung gas cho các hộ gia đình và điện thoại di động? Công ty London Rubber, Kelloggs, British Gas và Vodafone là những công ty được nghiên cứu bởi Uỷ ban Cạnh tranh, ủy ban này giám sát cách hành xử của các hãng lớn và nghiên cứu khả năng lạm dụng sức mạnh độc quyền bán[(1)].

Trong Chương 15 chúng ta đã giải thích phúc lợi phụ thuộc như thế nào vào hiệu quả và công bằng.

Chính sách cạnh tranh tăng cường hiệu quả bằng việc thúc đẩy hay bảo vệ sự cạnh tranh.

Chính sách cạnh tranh bao gồm các quy tắc hành xử của các hãng hay cơ cấu các ngành. Quy tắc hành xử nhằm mục đích ngăn cản sự lạm dụng vị trí độc quyền bán. Cơ cấu các ngành tìm cách ngăn cản độc quyền bán phát sinh.

(1) Trước 1999, Ủy ban Cạnh tranh gọi là Ủy ban Độc quyền bán và Sáp nhập.

Một số ngành là độc quyền tự nhiên. Tính kinh tế của quy mô lớn đến mức việc phá vỡ chúng là vô nghĩa và việc cạnh tranh từ phía các hãng khác không đưa ra phương pháp nào. Ở nhiều nước, đặc biệt ở châu Âu, các ngành này đã trở thành ngành quốc hữu hoá, được điều hành bởi nhà nước vì lợi ích xã hội. Sau 1980, Liên hiệp Anh đã dẫn đầu trong việc tư nhân hoá nhiều trong số các hãng này. Các nước khác cũng làm theo. Vì tính kinh tế của quy mô không biến mất bởi tư nhân hoá nên tiếp tục điều tiết là cần thiết trong nhiều trường hợp. Chúng ta mô tả cuộc cách mạng điều tiết này ở chương tiếp theo. Thứ nhất, chúng ta nghiên cứu các trường hợp trong đó tính kinh tế của quy mô kém nhạy bén hơn. Chính sách cạnh tranh khi đó là con đường hứa hẹn hơn cho việc can thiệp.

Chính sách ngành có mục tiêu khắc phục các ảnh hưởng hướng ngoại ảnh hưởng đến các quyết định sản xuất của các hãng.

Trước khi làm thế, chúng ta bàn đến các động cơ khác cho việc can thiệp để làm tăng hiệu quả sản xuất. Nếu phi hiệu quả phát sinh không phải từ tính kinh tế của quy mô và sức mạnh thị trường, cũng không phải từ những ảnh hưởng hướng ngoại về môi trường mà chúng ta đã bàn đến ở Chương 15, các thất bại nào của thị trường chúng ta đã biết? Về mặt bản chất tất cả các ảnh hưởng hướng ngoại khác gắn liền với sản xuất.

Chúng ta bàn đến bốn thất bại của thị trường như thế: vi phạm quyền sở hữu trí tuệ; ảnh hưởng tràn ra ngoài biên giới quốc gia làm cho các chính sách quốc gia không hiệu quả; thất bại của thị trường vốn giải thích tại sao các doanh nghiệp mới khó khởi sự; và ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí giải thích tại sao các nhà thiết kế xe hơi cụm lại ở Turin và các hàng ăn Trung Quốc ở quận Soho của London.

17.1 Chính sách ngành

Quyền sở hữu trí tuệ: phát minh sáng chế, bằng sáng chế và bản quyền

Thông tin là hàng hoá kinh tế đặc biệt thường gây ra sự khó hiểu trong các thị trường cạnh tranh. Khó mua bán thông tin: người mua cần nhìn thấy nó nhưng khi đã nhìn thấy thì không có động cơ trả tiền cho nó.

Một ví dụ là phát minh sáng chế, khám phá ra thông tin mới về sản xuất. Công ty phát triển một sản phẩm trong bí mật và sau đó bán nó. Nếu các hãng khác nhanh chóng bắt chước phát minh mới này thì sự cạnh tranh làm cho lợi nhuận từ sản phẩm mới này biến mất. Mọi người đều nhìn thấy trước điều này xảy ra, vì thế ít nguồn lực được dành để tìm kiếm những phát minh sáng chế, mặc dù chúng có giá trị về mặt xã hội.

Quyền sở hữu trí tuệ là sự công nhận rằng người tạo ra kiến thức mới có thể sở hữu nó trong một khoảng thời gian như một tài sản đem lại thu nhập. Độc quyền hợp pháp tạm thời này được gọi là **bằng phát minh sáng chế** trong trường hợp phát minh sáng chế và **bản quyền** trong trường hợp các công trình văn hoá hay âm nhạc.

Vấn đề phát sinh vì người phát minh không thể chiếm hữu lợi ích cho riêng mình vì những người bắt chước không thể bị loại trừ. Giải pháp cho sự thất bại này của thị trường là hệ thống các quyền sở hữu tạm thời trao cho người phát minh quyền coi kiến thức này như một tài sản gọi là sở hữu trí tuệ. Trong thời kỳ đó người tạo ra kiến thức đó có thể thu lợi nhuận từ việc sử dụng quyền sở hữu trí tuệ của mình. Biết trước rằng việc tạo ra kiến thức thành công sẽ được thưởng tạo động cơ để đầu tư vào ngành tạo ra kiến thức trước tiên.

Độc quyền hợp pháp ngăn cản một cách nhất thời những người sáng chế thành công có hàng rào gia nhập ổn định ngăn cản sự cạnh tranh mãi mãi. Hệ thống bằng phát minh sáng chế cung cấp động cơ đủ lớn cho phát minh sáng chế nhưng không chặn sự cạnh tranh mãi mãi.

Không có giải pháp hoàn hảo cho tình trạng căng thẳng này - nhu cầu bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ để tạo ra các động cơ đúng đắn cho việc tạo ra kiến thức

mới, và mong muốn phổ biến kiến thức mới càng nhanh càng tốt để tối đa hoá lợi ích của cạnh tranh. Chính sách ngành phải hướng tới cân bằng này và thời hạn tối ưu của quyền sở hữu trí tuệ có thể thay đổi theo sản phẩm. Trong thực tế, hệ thống luật pháp có xu hướng chuẩn hoá tuổi thọ của bằng phát minh sáng chế và bản quyền trước khi chúng hết hạn.

Các vấn đề này còn phức tạp hơn khi hành vi chiến lược diễn ra. Các hãng đang ở trong ngành có thể khám phá ra và lấy bằng sáng chế một quy trình mới nhưng không áp dụng. Biết rằng sẽ gặp sự khai trương sản phẩm mới này, những người gia nhập tiềm năng sẽ không gia nhập. Bằng phát minh sáng chế là rào cản ngăn chặn gia nhập mang tính chiến lược hiệu quả. Chính sách ngành và chính sách cạnh tranh khôn ngoan phải đi đôi với nhau. Bằng chứng về bằng phát minh sáng chế là loại thông tin Uỷ ban Cạnh tranh tìm kiếm để đánh giá xem các hãng đang ở trong ngành có lạm dụng sức mạnh thị trường của mình không.

Nghiên cứu là quá trình sáng chế, tạo ra kiến thức mới. **Triển khai** là quá trình đổi mới để làm cho nghiên cứu có thể tồn tại được về mặt thương mại.

Nghiên cứu và triển khai (R&D)

Hầu hết các nước đều hỗ trợ R&D, chiếm khoảng 2% sản phẩm quốc dân ở các nước phát triển. Những thất bại của thị trường trong R&D mà hệ thống bằng phát minh sáng chế không bù lại được là gì?

Thứ nhất, các dự án lớn có thể là rủi ro đối với một công ty riêng lẻ. Boeing, nhà sản xuất máy bay lớn nhất trên thế giới, mô tả dự án như "đánh cược công ty": sự thất bại của một dự án mới có thể đe doạ sự tồn tại của công ty. Chương 15 đã mô tả tại sao các cá nhân là những người ghét rủi ro. Những người quản lý của các công ty lớn cũng vậy. Các hãng tư nhân có thể thực hiện R&D ít hơn mức xã hội mong muốn.

Lợi tức xã hội cao hơn lợi tức tư nhân đối với việc ra các quyết định này. Xã hội cần tỷ lệ lợi tức thấp hơn hay sử dụng tỷ lệ chiết khấu thấp hơn để đánh giá lợi ích tương lai của dự án, vì hai lý do. Thứ nhất, chính phủ có thể chia sẻ rủi ro cho nhiều dự án trong danh mục đầu tư của mình. Thứ hai, thậm chí một dự án thất bại, chính phủ có thể dàn trải gánh nặng cho toàn dân: 1% đối với thuế suất thuế thu nhập một năm có thể trang trải một thảm hoạ lớn nhất. Như vậy, xã hội cần phần đền bù rủi ro thấp hơn mức các nhà quản lý, những người có thể mất công việc lương cao của mình nếu dự án thất bại. Đây là một lý do để trợ cấp cho R&D.

Issac Newton một lần đã nói ông ta đứng trên vai những người khổng lồ. Mỗi phát minh sáng chế làm cho phát minh tiếp theo dễ hơn. Nhưng không nhà phát minh nào có thể lấy được bằng phát minh sáng chế tương lai mà những người khác phát minh như là kết quả của một khám phá cụ thể. Vì thế, lợi ích cá nhân đối với nhà phát minh sáng chế nhỏ hơn lợi ích xã hội. Đây là lý do thứ hai để trợ cấp cho R&D.

Cạnh tranh quốc tế mang tính chiến lược

Xem xét ngành chế tạo máy bay thương mại. Thực sự có hai hãng lớn còn lại trong thị trường thế giới là Boeing nhà khổng lồ Mỹ và Airbus Industrie, trong đó British Aerospace cũng có phần.

Giả sử rằng Airbus đề nghị các chính phủ của các nhà sản xuất thành viên của nó (Đức, Pháp, Anh và Tây Ban Nha) cho viện trợ, khoản cho không hay cho vay ưu đãi để hỗ trợ R&D về máy bay mới. Bổ sung vào lập luận chuẩn về hỗ trợ R&D, việc cạnh tranh quốc tế làm phát sinh thêm những vấn đề nào?

Thứ nhất, Airbus có thể thành công không cần sự hỗ trợ của chính phủ. Nếu vậy, trợ cấp công cộng đơn giản chỉ là thanh toán chuyển giao cho các cổ đông của Airbus, một ý tưởng tồi.

Thứ hai, cho viện trợ liệu có ảnh hưởng đến sự thành công của Airbus không? Nếu Airbus bị loại thì Boeing sẽ là người sản xuất duy nhất không có sự cạnh tranh. Boeing chắc chắn sẽ tăng giá máy bay. Hàng không Anh và cuối cùng là người tiêu dùng Anh sẽ phải trả giá cao, và Boeing sẽ thu được lợi nhuận độc quyền. Có thể đáng ngăn chặn việc này.

Hộp 17-1 Công cộng Liên hiệp Anh

Người có uy tín lớn của trường Kinh doanh Harvard Michael Porter nổi tiếng về nghiên cứu của mình về cải tạo ra mũi nhọn cạnh tranh cho các nước. Ông ta cho Liên hiệp Anh điểm thấp về tạo ra lợi ích thương mại từ khoa học và công nghệ. Các nước Bắc Âu, Singapore, Nam Triều Tiên và Đài Loan đã làm tốt hơn nhiều trong việc cải thiện tốc độ đổi mới. Cả tốc độ áp dụng bằng phát minh sáng chế và chất lượng bằng phát minh sáng chế của Liên hiệp Anh tốt nhất chỉ ở mức trung bình của toàn thế giới, phản ánh công nghiệp Anh chỉ tiền phần trăm doanh thu của mình cho R&D ít như thế nào so với những người châu Âu. Ví dụ, trong khi Anh tạo ra 75 bằng phát minh sáng chế trên một triệu dân thì Đức tạo ra 150 bằng phát minh sáng chế trên một triệu dân.

Nguồn: Porter and Ketels, 2003, *UK Competitiveness*, DTI Economics Paper No.3.

Hỗ trợ tài chính là cam kết của các chính phủ châu Âu để Airbus không bị đe doạ phải rời bỏ ngành. Boeing có thể kết luận rằng việc cố gắng chiến đấu bằng giá để buộc Airbus rời bỏ ngành là vô nghĩa. Cam kết của châu Âu có thể ngăn cuộc chiến tranh giá cả xảy ra. Cạnh tranh quốc tế mang tính chiến lược có thể tạo cơ sở hợp lý cho chính sách ngành mang tính chiến lược. Tất nhiên, một khi Airbus lớn bằng Boeing, nó không còn bị buộc rời bỏ ngành nữa. Khi đó cái cớ cho sự hỗ trợ của chính phủ sẽ giảm đi.

Khái quát hơn, điều này cảnh báo chúng ta về ý nghĩa của sự thay đổi động, bình minh và hoàng hôn của các ngành và các hãng trong đó.

Các ngành **bình minh** là các ngành mới xuất hiện của tương lai. Các ngành **hoàng hôn** là các ngành của quá khứ, bây giờ đang ở trong sự suy giảm dài hạn.

Các ngành bình minh (non trẻ) và hoàng hôn (truyền thống)

Hiện nay, các ngành bình minh bao gồm máy vi tính và công nghệ gen. Các ngành hoàng hôn ở các nền kinh tế Phương Tây bao gồm các ngành công nghiệp nặng già cỗi, như thép và đóng tàu, bây giờ đang chịu thiệt hại vì công suất dư thừa tràn lan, bị cạnh tranh giảm giá bởi các nhà sản xuất hiệu quả hơn ở khu vực Thái Bình Dương.

Tại sao không để những thay đổi này cho các lực lượng thị trường? Những thất bại nào của thị trường có thể biện minh cho sự can thiệp của chính phủ thông qua chính sách ngành? Chúng ta bắt đầu với các ngành bình minh.

Hai kiểu thất bại của thị trường được đưa ra để biện minh cho trường hợp ủng hộ sự can thiệp. Thứ nhất, có thể có sự không hoàn hảo của thị trường về việc cho vay đối với các công ty mới và các ngành mới. Các ngân hàng và những người cho vay khác có thể là những người quá ghét rủi ro, hoặc quá xa lạ với các doanh nghiệp mới, nên không cho vay số tiền cần thiết trong suốt các năm đầu thua lỗ. Thị trường có thể chậm trong việc cung cấp việc đào tạo và các kỹ năng liên quan: tình trạng khó xử (cho đến tận khi ngành tồn tại, mọi người vẫn chưa nhận thức được nhu cầu về phát triển kỹ năng như thế, nhưng thiếu các kỹ năng đó, ngành không thể tồn tại).

Các lập luận này có thể biện minh cho chính sách ngành để hỗ trợ cho các ngành bình minh (non trẻ). Nhưng trước tiên phải trả lời hai câu hỏi. Thứ nhất, tại sao các thị trường lại không nhìn thấy và không được thông tin? Thứ hai, thậm chí các thị trường sai thì chính phủ có thể làm tốt hơn không? Chiến lược cố gắng nắm bắt thị trường bằng

việc "lựa chọn những người thắng" bây giờ rất không được tin tưởng. Các công chức dân sự và các nhà chính trị khó đánh đổ được các nhà phân tích trong ngành và tài trợ. Nếu chính sách ngành được theo đuổi, thì tốt hơn hết là chẩn đoán nguyên nhân thất bại của thị trường và cung cấp sự khuyến khích chung sao cho những người ra quyết định thị trường tính đến khi thực hiện sự phân tích chuyên nghiệp của mình.

Các ngành hoàng hôn (truyền thống) thể hiện các vấn đề khác nhau. Chính phủ có thể quan tâm đến việc làm ở địa phương khi các ngành tập trung cao về mặt địa lý cùng suy giảm. Đôi khi việc trợ cấp tạm thời cho những hãng suy thoái để làm thuận lợi cho việc chuyển đổi của các hãng đó là cần thiết. Một cú sốc mạnh là cần thiết để báo hiệu mức độ của sự điều chỉnh cần thiết và sự cam kết của chính phủ chứng kiến việc điều chỉnh diễn ra.

Những cân nhắc chiến lược ở đây cũng quan trọng. Giả sử rằng có hai hãng còn lại trong một ngành mà bây giờ chỉ có thể hỗ trợ cho một. Mỗi hãng đều muốn hãng kia rời bỏ ngành. Một trong hai điều có thể xảy ra, chẳng điều nào là đáng mong muốn về mặt xã hội. Thứ nhất, ngành sống sót với hai hãng trong thời gian dài hơn nhiều so với thời gian hiệu quả về mặt xã hội. Thứ hai, hãng với sự hỗ trợ tài chính ít hơn là hãng sẽ đổ trước, cho dù nó có thể sản xuất với chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh giàu hơn của nó. Chính sách ngành tìm kiếm việc hợp lý hoá nhanh hơn và hiệu quả hơn cho ngành hoàng hôn (truyền thống) này có thể là có ưu điểm.

Những nhận định quốc tế mang tính chiến lược cũng có thể áp dụng. Ngành thép châu Âu có công suất dư thừa rất lớn, một phần vì nó bị cạnh tranh giảm giá của các nhà sản xuất Đông Á, một phần vì làn sóng bổ sung công suất các nhà máy thép của Italy vào những năm 1970. Các chính phủ châu Âu nằm trong trò chơi xem ai sẽ đóng cửa nhà máy, dành thị phần có lợi cho những người chiến thắng. Trong các hoàn cảnh đó, thị trường tự do có thể là một chính sách kém. Thực tế, từ 1980 British Steel (bây giờ gọi là Corus) đã có sự cắt giảm lớn trong công suất so với ngành thép ở bất kỳ nước EC chủ yếu nào.

17.2 Địa lý kinh tế

Điện tử tiêu dùng - TV, các hệ thống âm thanh, máy vi tính gia đình - có thể tìm thấy ở nhiều siêu thị, nhưng mọi người ở Đông Nam nước Anh vẫn đi đến Tottenham Court Road, London, vì rẻ, như vào những năm 1960 cha mẹ họ mua quần áo ở phố Carnaby.

Ferrari thì khác, hầu hết các đội đua công thức 1 đều đặt cơ sở ở thung lũng Thames.

> **Địa lý kinh tế** có nghĩa là vị trí của hãng ảnh hưởng đến chi phí sản xuất của nó. **Ảnh hưởng hướng ngoại** có lợi của vị trí xảy ra nếu chi phí của hãng giảm do được bố trí ở gần các hãng tương tự.

"Địa lý kinh tế" - ý tưởng là ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí là đáng kể và đòi hỏi sự phân tích đặc biệt - đã được phổ biến bởi giáo sư Paul Krugman vào đầu những năm 1990 nhưng ý tưởng này được Alfred Marshall, giáo sư Cambridge đưa ra vào cuối thế kỷ trước.

Tại sao chi phí sản xuất của hãng phụ thuộc vào sự gần kề của nó với các hãng khác? Những sự giải thích thuộc 3 mục: sự tương tác của tính kinh tế của quy mô và rủi ro, chi phí vận chuyển và giao dịch và ảnh hưởng công nghệ ra bên ngoài.

Giả sử một công nhân đầu tư vào các kỹ năng rất đặc biệt, như thiết kế xe đua hoặc thuyết phục khách hàng rằng các áo sơ mi hoa là cần thiết. Với chỉ một hãng trong thị trường lao động, công nhân rất phụ thuộc vào người thuê lao động cụ thể. Có những kỹ năng đặc biệt là rất rủi ro. Với sự co cụm lại của những người thuê giống nhau, rủi ro

của các công nhân giảm. Họ không còn đòi các khoản "đền bù rủi ro" lớn hay "những khoản chênh lệch đền bù" trong tiền lương của mình. Lao động rẻ hơn đối với các hãng. Tính kinh tế của quy mô đã được đưa vào lập luận này như thế nào? Thiếu nó mỗi vị trí có thể có hiểu biết rất ít về mỗi hãng. Sự có mặt của tính kinh tế của quy mô buộc các hãng lựa chọn tất cả hoặc không gì cả giữa các vị trí khác nhau.

Lý do thứ hai về việc co cụm lại của những người sản xuất là chi phí vận chuyển. Các cửa hàng có thể co cụm lại vì chi phí giao thông đối với khách hàng - một chuyến đi đến một phố với nhiều cửa hàng có đủ thứ mà bạn muốn - nhưng những người sản xuất lớn co cụm lại vì các đặc điểm của sản xuất. Gần nguồn nguyên liệu là một ví dụ rõ ràng. Phát hiện ra vỉa than hay mỏ quặng sắt dẫn đến vô khối các doanh nghiệp ở địa phương đó.

Hộp 17-2 Viện trợ nhà nước ở EU

Mỗi khi một chính phủ đưa ra thêm một "trợ cấp cuối cùng" cho ngành hàng không ốm yếu của nó, thì các hãng hàng không khác lên tiếng phản đối. EU đang xoá bỏ những khoản viện trợ nhà nước, việc đối xử ưu tiên của chính phủ đang bóp méo cạnh tranh. Các ví dụ là trợ cấp bất thường và thuế đặc biệt phá vỡ chứ không phải hỗ trợ mở ra với các hãng thuộc tất cả các quốc gia. Giữ bỏ các khoản trợ cấp nhà nước không dễ, nhưng chúng đang giảm và ở Liên hiệp Anh đã biến mất.

Chính sách EU coi các khoản trợ cấp nhà nước là bất lợi đối với hiệu quả, quan điểm truyền thống của các nhà kinh tế. Tuy nhiên, trong kinh tế học bạn đang thoát khỏi cái mà bạn đưa ra. Trong các mô hình với một số thất bại của thị trường, các khoản trợ cấp nhà nước phụ thêm vào thất bại, lãng phí của thị trường và làm giảm hiệu quả. Tuy nhiên, các khoản trợ cấp của nhà nước có thể bù lại các thất bại khác của thị trường. Mục 17.1 bàn luận sự cạnh tranh quốc tế mang tính chiến lược, như giữa Boeing và Airbus. Biết rằng Airbus có trợ cấp nhà nước có thể ảnh hưởng đến hành vi của Boeing theo cách có lợi cho châu Âu.

Thứ hai, các ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí có thể tạo động cơ cho các chính phủ kêu gọi đầu tư (chẳng hạn các nhà sản xuất ô tô Nhật) mà sau đó đã tăng cường cơ sở ngành của nước chủ nhà. Đối với cả châu Âu, tốt nhất là các luồng vào đầu tư chảy đến những nơi mà những đóng góp là lớn nhất. Một cuộc đấu giá ẩn, các bang cạnh tranh với nhau để thu hút đầu tư (đưa ra những lợi thế về thuế, các khoản trợ cấp đầu tư, v.v...) có thể là cách hiệu quả để bộc lộ ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí là lớn nhất.

Lớn nhất trong tất cả là ảnh hưởng ra ngoài trong bản thân công nghệ. Các ví dụ nổi tiếng bao gồm Silicon Valley ở California và Route 128 gần Boston, những nơi tụ hội của các nhà sản xuất trong ngành công nghệ máy tính thấy rằng có lợi nếu ở gần nhau. Mặc dù cạnh tranh với nhau, họ cũng có thêm các ý tưởng của nhau khi các giáo sư đại học tham dự các hội thảo của nhau. Mặc dù các bài báo hai năm sau đó được công bố trên các tạp chí, ở đó chỉ ra rằng các ý tưởng có thể truy nhập được ở toàn cầu, những thảo luận với giáo sư bên lề hội thảo về ý tưởng mới có thể đem lại mũi nhọn cạnh tranh so với các giáo sư khác ở nơi khác. Điều này cũng đúng đối với các doanh nghiệp từ thiết kế phần mềm đến công nghệ vệ tinh.

Trong các ví dụ này, đường chi phí của một hãng phụ thuộc vào có bao nhiêu hãng tương tự ở gần. Khái niệm ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí làm rõ một khái niệm mà các nhà chính trị đã bàn luận nhiều năm nhưng đó là cái mà các nhà kinh tế trước đây đã gặp rắc rối trong việc đưa ra sự giải thích mạch lạc.

Cơ sở ngành của một nước hay một vùng là thước đo dự trữ của các nhà sản xuất sẵn có để tạo ra những cái như ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí.

Sự nhấn mạnh đối với "ngành" mang sự giả định trước rằng ảnh hưởng hướng ngoại là đáng kể hơn đối với những người sản xuất so với những người tiêu dùng, bởi vì tính chất đặc biệt của đầu tư cần thiết và quy mô tối thiểu do tính kinh tế của quy mô đặt ra. Mặc dù các siêu thị

co cụm lại với nhau để cung cấp các cửa hàng thảm kề nhau, các cửa hàng DIY và các trung tâm vườn, sự cạnh tranh giữa các cụm vị trí khác nhau là căng thẳng. Mức độ của thất bại của thị trường là nhỏ.

Ngược lại, nếu quy mô tối thiểu có hiệu quả của những khoản đầu tư đặc biệt là lớn thì các nước hay các khu vực có thể thấy có hai cân bằng - một trong đó không ai gia nhập và một trong đó có nhiều người gia nhập, mỗi người đều hưởng lợi ích từ sự có mặt của người khác. Để đạt được kết quả thứ hai một cách có hiệu quả đòi hỏi sự phối hợp của quyết định gia nhập của những nhà sản xuất khác nhau để nội hoá ảnh hưởng hướng ngoại mà mỗi hãng gặp phải: hãng bỏ qua lợi ích mà sự gia nhập của mình tạo ra cho các hãng khác.

Trước khi coi đây là tấm séc để trống về các trợ cấp ngành, hãy nhớ rằng vào những năm 1970 và 1980 chính sách ngành đã có một số thất bại lớn ở nhiều nước. Mỗi khi một hãng tư nhân lớn gặp nhiều khó khăn, sự can thiệp là cần thiết để "duy trì các kỹ năng", hoặc "sự hiện diện quốc tế" trong ngành. Địa lý kinh tế mới không phải là ngoại phạm để hậu thuẫn cho những người thua cuộc hoặc để làm đông cứng cơ cấu ngành trong một thế giới đang thay đổi.

17.3 Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền

Không có sự thất bại của thị trường, cân bằng cạnh tranh là hiệu quả. Mỗi ngành mở rộng sản lượng đến điểm ở đó giá bằng chi phí cận biên. Giá bằng lợi ích xã hội cận biên, chi phí cận biên bằng chi phí xã hội cận biên. Phân bổ lại tài nguyên không thể làm cho mọi người đều được lợi.

Khi ngành là cạnh tranh không hoàn hảo, mỗi hãng có một ít sức mạnh thị trường. Vì các đường cầu dốc xuống, giá cao hơn chi phí cận biên. Mỗi hãng sản xuất mức sản lượng ở đó giá cao hơn chi phí cận biên. Phần chênh lệch giữa giá và chi phí cận biên là sức mạnh độc quyền của hãng.

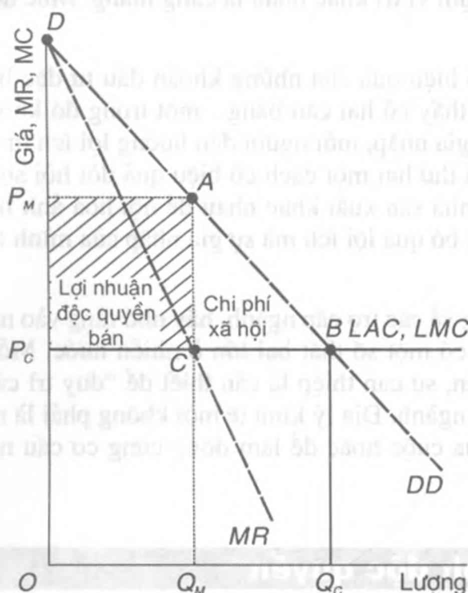
Giá và lợi ích xã hội cận biên của đơn vị sản phẩm cuối cùng khi đó cao hơn chi phí xã hội và tư nhân cận biên của việc sản xuất ra đơn vị sản phẩm cuối cùng đó. Trên quan điểm xã hội, sản lượng của ngành là quá nhỏ. Việc mở rộng sản lượng sẽ phụ thêm vào lợi ích xã hội nhiều hơn là vào chi phí xã hội. Chúng ta đánh giá thiệt hại xã hội của sức mạnh độc quyền và sự phân bổ tài nguyên không hiệu quả như thế nào?

Chương 18 xem xét trường hợp độc quyền bán thuần tuý. Chúng ta bắt đầu bằng một luận cứ tổng quát hơn về cạnh tranh không hoàn hảo. Các dạng trung gian của cạnh tranh không hoàn hảo cần một vài tính kinh tế của quy mô để giới hạn số hãng một ngành có thể hỗ trợ. Tuy nhiên, để đưa ra ý tưởng về chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền thì bỏ qua tính kinh tế của quy mô sẽ tiện lợi hơn.

Điều gì xảy ra nếu một ngành cạnh tranh bị thôn tính bởi một hãng duy nhất mà sau đó hoạt động như một nhà độc quyền nhiều nhà máy? Trong Hình 17.1, trong cạnh tranh hoàn hảo LMC vừa là đường chi phí cận biên dài hạn của ngành vừa là đường cung của ngành. Với hiệu suất không đổi theo quy mô, LMC cũng là đường chi phí trung bình dài hạn của ngành. Với đường cầu DD, cân bằng cạnh tranh ở B. Ngành cạnh tranh sản xuất sản lượng Q_C và ở giá P_C.

Bây giờ ngành trở thành độc quyền, sản xuất sản lượng Q_M và ở giá P_M, do đó làm cho chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Diện tích P_MP_CAC là lợi nhuận của nhà độc quyền từ bán Q_M ở giá cao hơn chi phí cận biên và chi phí trung bình. Tam giác ABC là thiệt hại xã hội của sức mạnh độc quyền bán. Ở Q_M, lợi ích xã hội cận biên của một

Hình 17.1 Chi phí xã hội của độc quyền bán



Ngành có đường chi phí trung bình và cận biên dài hạn nằm ngang. Ngành cạnh tranh hoàn hảo sản xuất ở B, nhưng nhà độc quyền bán đặt MR = MC để sản xuất chỉ Q_M ở giá P_M. Nhà độc quyền thu được lợi nhuận dư P_MP_CCA, nhưng có chi phí xã hội hay gánh nặng mất không bằng tam giác ABC. Giữa Q_M và Q_C lợi ích xã hội cận biên cao hơn chi phí xã hội cận biên và xã hội sẽ được lợi bằng việc mở rộng sản lượng đến Q_C. Tam giác ABC biểu thị xã hội được lợi bao nhiêu từ việc mở rộng này.

đơn vị sản phẩm nữa là P_M nhưng chi phí xã hội cận biên chỉ là P_C. Xã hội sẽ muốn tăng sản lượng lên đến điểm cạnh tranh ở B, ở đó lợi ích xã hội cận biên và chi phí xã hội cận biên bằng nhau. Tam giác ABC là khoản lợi xã hội từ việc mở rộng sản lượng này. Bằng việc giảm sản lượng đến Q_M, nhà độc quyền áp đặt chi phí xã hội ABC.

Đường cầu biểu thị lợi ích cận biên đối với người tiêu dùng của mỗi đơn vị sản phẩm và đường chi phí cận biên biểu thị nguồn lực bổ sung sử dụng để sản xuất ra mỗi đơn vị sản phẩm. Vì thế, diện tích giữa DD và LMC đến mức sản lượng đó biểu thị tổng thặng dư phải chia giữa những người sản xuất và những người tiêu dùng.

Trong Hình 17.1, ở mức sản lượng Q_M thặng dư sản xuất là hình chữ nhật biểu thị lợi nhuận và thặng dư tiêu dùng là tam giác DAP_M bên trên nó. Sản lượng này là không hiệu quả vì nó không tối đa hoá tổng thặng dư sản xuất và tiêu dùng. Tổng đó được tối đa hoá ở Q_C, ở đó diện tích giữa đường cầu và đường LMC là tối đa.

Đối với nền kinh tế, chi phí xã hội của độc quyền bán được tìm bằng cách cộng các tam giác gánh nặng mất không như tam giác ABC đối với tất cả các ngành trong đó chi phí cận biên và doanh thu cận biên nhỏ hơn giá và lợi ích xã hội cận biên.

> **Thặng dư sản xuất (lợi nhuận)** là chênh lệch giữa doanh thu và tổng chi phí. Tổng chi phí là diện tích dưới đường LMC cho đến sản lượng này[2]. **Thặng dư tiêu dùng** là tam giác biểu thị mức chênh lệch giữa lợi ích và chi tiêu của người tiêu dùng. Đó là diện tích dưới đường cầu ở sản lượng này, trừ hình chữ nhật chi tiêu.

> **Chi phí xã hội của độc quyền bán** là sự thất bại không tối đa hoá được thặng dư xã hội.

Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bán có lớn không? Các nhà kinh tế tin vào các lực lượng thị trường có xu hướng nghĩ nó nhỏ. Giáo sư George Stigler, người được giải Nobel về kinh tế, một lần đã mỉa mai "các nhà kinh tế có thể phục vụ một mục đích hữu ích hơn nếu họ chữa cháy hay diệt mối thay vì độc quyền"[3].

Các nhà kinh tế khác lập luận rằng chi phí xã hội của độc quyền bán lớn hơn nhiều. Giáo sư Frederic Scherer, công trình nghiên cứu về cấu trúc ngành của ông đã được trích dẫn ở các Chương 7 - 9, lập luận rằng ở Mỹ chi phí xã hội của độc quyền bán là đủ lớn để "thết đãi tất cả các gia đình trên trái đất này một bữa tối thịt bò nướng ở một khách sạn tốt"[4]. Các giáo sư Keith Cowling và Dennis Mueller đã lập luận rằng chi phí xã hội của độc quyền bán có thể cao bằng 7% thu nhập quốc dân[5].

(2) Diện tích dưới đường LMC thực tế biểu thị tổng chi phí biến đổi. Vì thế, thặng dư sản xuất bằng lợi nhuận chỉ khi chi phí cố định bằng không. Trong dài hạn, tất cả chi phí đều là chi phí biến đổi vì thế thặng dư sản xuất đúng bằng lợi nhuận. Trong ngắn hạn, thặng dư sản xuất bằng lợi nhuận trừ chi phí cố định.

(3) Trích dẫn trong J. Siegfried và T. Tiemann, "Chi phí phúc lợi của độc quyền bán: Một phân tích liên ngành", Economic Enquiry, 1974.

(4) Trích dẫn trong J. Siegfried và T. Tiemann, *sách đã dẫn*.

(5) K. Cowling và D. Meuller, "Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bán", *Economic Journal, 1978.*

Ở sản lượng dưới mức hiệu quả, tam giác **gánh nặng mất không** biểu thị tổn thất về thặng dư xã hội.

Tại sao lại không thống nhất như thế? Thứ nhất, diện tích tam giác gánh nặng mất không ở Hình 17.1 phụ thuộc vào độ co giãn của đường cầu. Khi tính toán quy mô của các tam giác gánh nặng mất không trong độc quyền bán, các nhà kinh tế khác nhau sử dụng những ước lượng khác nhau về độ co giãn của cầu.

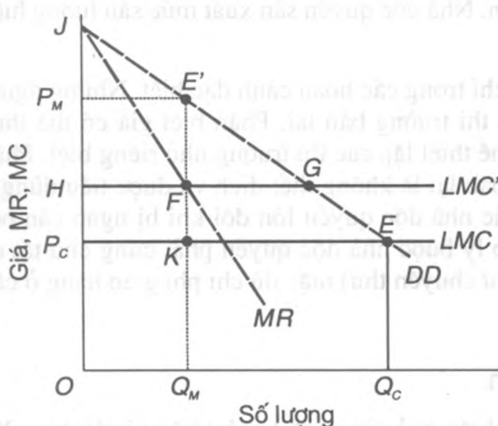
Thứ hai, chi phí phúc lợi của độc quyền bán không chỉ là tam giác gánh nặng mất không. Vì độc quyền đem lại lợi nhuận cao hơn cho hãng, nên các hãng chi nhiều cho việc đạt được và giữ vị trí độc quyền. Hộp 15.1 cung cấp nhiều chi tiết hơn về lý do tại sao "rent- seeking" lại là lãng phí về mặt xã hội.

Tương tự, các hãng dành những số lượng lớn các nguồn lực để cố gắng gây ảnh hưởng đến chính phủ theo cách tăng cường hoặc duy trì sức mạnh độc quyền bán của họ. Họ cũng có thể cố tình duy trì công suất bổ sung để tạo ra mối đe doạ làm tràn ngập thị trường nếu người gia nhập tiềm năng gia nhập ngành. Về mặt xã hội, các nguồn lực dành cho việc vận động hành lang chính phủ hay duy trì công suất thừa nhìn chung là lãng phí.

Phân tích kinh tế hiện đại cũng nhấn mạnh vai trò của thông tin. Những người điều hành độc quyền có các thông tin bên trong về chi phí cơ hội thực của hãng. Họ biết nhiều hơn các cổ đông hay các nhà điều tiết. Các nhà kinh tế đôi khi gọi đó là "sự sao nhãng quản lý" hay "không hiệu quả X". Thiếu sự cạnh tranh tạo cho hãng "độc quyền thông tin" về các khả năng chi phí của mình. Những người ở bên ngoài không thể thấy.

Hãng cạnh tranh trở nên lười biếng thì sẽ mất thị phần và phải rời bỏ kinh doanh. Khi độc quyền trở nên lười biếng thì đơn giản nó tạo ra lợi nhuận chỉ ít hơn một ít. Trên quan điểm xã hội, các đường chi phí của nó không nhất thiết phải cao. Xã hội chi nhiều nguồn lực hơn để tạo ra sản lượng này so với trường hợp không hiệu quả X bị loại bỏ.

Hình 17.2 Độc quyền thông tin



Nhà độc quyền với thông tin bên trong về chi phí có thể cho phép LMC tăng lên đến LMC' và sản xuất ở E'. Ngành cạnh tranh sẽ sản xuất ở E và bộc lộ chi phí thật là LMC.

Trong Hình 17.2, LMC là chi phí cận biên của hãng hiệu quả về chi phí. Nhà độc quyền lấy lợi thế về độc quyền thông tin của mình để hưởng thụ cuộc sống dễ dàng và có các chi phí cao hơn LMC'. Giả sử nhà độc quyền bị chia nhỏ ra thành các hãng giống nhau (có thể, nếu có hiệu suất không đổi theo quy mô). Sự cạnh tranh giữa các hãng không chỉ buộc mỗi hãng đặt giá bằng chi phí cận biên, mà còn bộc lộ sự sao nhãng quản lý và buộc các hãng đạt đường chi phí thấp hơn LMC. Nhà độc quyền sản xuất ở Q_M ở giá P_M. Ngành cạnh tranh sản xuất Q_C ở giá P_C. Do đó, nền kinh tế chuyển từ E' đến E. Lợi ích xã hội lớn hơn tam giác E'FG nhiều.

Ở sản lượng độc quyền Q_M, thặng dư tiêu dùng cao hơn cái mà họ trả là P_MJE'. HFE'P_M là lợi nhuận công bố của nhà độc quyền. KFHP_C là lợi nhuận giấu đi mà nhà độc quyền làm cho cuộc sống của mình dễ dàng hơn, và OQ_MKP_C là những chi phí mà thậm chí một hãng hiệu quả cũng phải chịu.

Hộp 17-3 Tính kinh tế của quy mô và cạnh tranh

Thông tin di động 3G đã báo trước tương lai cho thông tin di động công nghệ cao. Khả năng tải xuống các bài hát, nhận những tin video cập nhật và nói bằng video tất cả đều có thể. Thật ngạc nhiên, người ta rất ít nói về khả năng kỹ thuật về việc cung cấp các cuộc đàm thoại ở giá tiết kiệm 80% đối với các mạng 3G hoặc đường điện thoại cố định.

Vấn đề tựu trung là quy mô và cạnh tranh. Để có thể có được 22,5 tỷ £ trả cho các giấy phép 3G ở Liên hiệp Anh và xây dựng mạng lưới cơ sở hạ tầng, tính kinh tế của quy mô là cực kỳ hữu ích. Thực tế là một số nhà cung cấp di động đạt được tính kinh tế của quy mô từ việc họ sở hữu mạng cố định có nghĩa là họ có ít động cơ để bắt đầu cuộc chiến tranh giá cả về các cuộc gọi đàm thoại. Điều này là đáng buồn vì các cuộc đàm thoại ở châu Âu được dự báo là tăng thêm 57% vào năm 2009 đến 1300 tỷ phút một năm.

Nguồn: Investors Chronicle, 28 May 2004.

Khi cân bằng chuyển từ E' đến E, lợi nhuận xã hội bổ sung là cả tam giác E'KE. Bây giờ với ngành cạnh tranh và đường chi phí LMC, tổng thặng dư tiêu dùng là JEP_C, khoảng cách giữa đường cầu và hình chữ nhật OQ_CEP_C mà những người tiêu dùng thực sự trả. Lưu ý rằng hình chữ nhật $HFKP_C$ thực sự đã được phân phối lại từ nhà độc quyền lười nhác sang những người tiêu dùng một khi xã hội phát hiện ra rằng các chi phí là LMC và các giá tương ứng.

Ở một chừng mực nào đó chúng ta đã giả định nhà độc quyền là "những con mèo béo" lười. Phải mất các nguồn lực (nỗ lực, đầu tư, v.v...) để hạ thấp chi phí, lợi ích thu được từ xoá bỏ độc quyền nhỏ hơn so với ở Hình 17.2 nhưng vẫn lớn hơn tam giác E'FG.

Vì những lý do này, mức độ chính xác của chi phí xã hội của độc quyền vẫn là vấn đề đang tranh luận. Tuy nhiên, ít chính phủ tin rằng chi phí xã hội của độc quyền có thể bị bỏ qua.

Độc quyền phân biệt giá

Chi phí xã hội của độc quyền phát sinh vì nhà độc quyền không thể phân biệt giá. Phân biệt giá hoàn hảo làm cho đường cầu và đường doanh thu cận biên trùng nhau - bán những đơn vị mới không đẩy giá của các lượng đang bán xuống. Khi đó, giá là doanh thu cận biên và vì thế bằng chi phí cận biên. Nhà độc quyền sản xuất mức sản lượng hiệu quả về mặt xã hội.

Phân biệt giá có thể thực hiện được chỉ trong các hoàn cảnh đặc biệt. Những người tiêu dùng phải không có khả năng tạo ra thị trường bán lại. Phân biệt giá có thể thực hiện được chỉ khi nào người sản xuất có thể thiết lập các thị trường nhỏ riêng biệt. Phân biệt giá trong các dịch vụ dễ hơn vì việc bán lại là không thể: dịch vụ được tiêu dùng ở điểm nó được tạo ra. Phân biệt giá bởi các nhà độc quyền lớn đôi khi bị ngăn cản bởi "đòi hỏi dịch vụ thống nhất" về mặt pháp lý buộc nhà độc quyền phải cung cho tất cả các nơi trong nước cùng một giá (ví dụ như chuyển thư) mặc dù chi phí giao hàng ở các vùng nông thôn cao hơn nhiều.

Phân phối lợi nhuận độc quyền

Xã hội không chỉ quan tâm đến tính kém hiệu quả của cạnh tranh không hoàn hảo. Xã hội có thể còn quan tâm đến hai khía cạnh khác của sức mạnh độc quyền bán: sức mạnh chính trị mà các công ty lớn có, và vấn đề về công bằng trong phân phối các khoản lợi nhuận lớn mà nhà độc quyền có thể thu được.

Lợi nhuận độc quyền là thuế tư nhân. Xã hội có nên khoan dung với nó không? Những người cuối cùng nhận được lợi nhuận độc quyền là các cổ đông của nhà độc quyền. Phần lớn thị trường chứng khoán được nắm giữ bởi các quỹ hưu trí và các công

ty bảo hiểm mà cuối cùng thanh toán cho các công nhân. Một phần lợi nhuận độc quyền đến với những người nghèo nhất, nhưng phần lớn thì không.

Giả sử rằng chính phủ đánh thuế lợi nhuận: điều này có ảnh hưởng đến quyết định sản lượng của nhà độc quyền? Không! ở bất kỳ thuế suất nào dưới 100%, cách tối đa hoá lợi nhuận sau thuế cũng giống như tối đa hóa lợi nhuận trước thuế. Với một thuế suất nhất định, lợi nhuận trước thuế cao hơn phải làm tăng lợi nhuận sau thuế. Vì thế nhà độc quyền sản xuất mức sản lượng đúng như khi không có thuế lợi nhuận và vẫn gặp đường cầu đó, sẽ đặt giá đúng như trước[(6)].

Nhà độc quyền không thể dịch chuyển thuế sang một ai đó khác. Chính phủ có thể đánh thuế lợi nhuận của nhà độc quyền bao nhiêu cũng được mà không ảnh hưởng đến hành vi của nhà độc quyền, ít nhất là trong ngắn hạn.

Nhà độc quyền có thể có chi phí chìm trong quá khứ, thông qua R&D hay xây dựng nhà máy. Nhìn từ hiện tại, các chi phí này đã phải chịu và là quá khứ. Vị trí của các đường chi phí này không phụ thuộc vào việc chính phủ có đánh thuế lợi nhuận độc quyền hay không. Tuy nhiên, nếu hãng biết rằng lợi nhuận là đối tượng của "thuế bất ngờ" nhà độc quyền sẽ không bao giờ chịu các chi phí R&D cao ngay từ đầu.

Một loại thuế bất ngờ có thể làm mất hết lợi nhuận độc quyền mà không có các tác động bất lợi đến hiệu quả[(7)]. Tuy nhiên, kỳ vọng áp dụng thường xuyên các loại thuế như vậy sẽ làm suy giảm các động cơ đầu tư. Chi phí khi đó sẽ cao hơn so với mức cần thiết.

Tự do hoá có giúp được không?

Bây giờ bạn có thể giả định rằng cạnh tranh luôn luôn tốt hơn. Nhưng ở Chương 15 chúng ta đã đưa ra lý thuyết cái tốt thứ nhì. Bắt đầu từ một tình trạng bị bóp méo, loại bỏ tất cả các thất bại của thị trường sẽ luôn luôn làm tăng hiệu quả. Nhưng loại bỏ một phần hay giảm bớt đôi khi làm cho mọi thứ tồi tệ hơn; đôi khi hai sự bóp méo lại bù trừ cho nhau một phần nào đó. Loại bỏ một sẽ làm cho cái còn lại tồi tệ hơn.

Đây là ví dụ thứ nhất. Không giống như ở Hình 17.1 và 17.2, giả sử rằng có tính kinh tế của quy mô rất lớn và đường chi phí trung bình giảm dần. Độc quyền là xấu vì những lý do đã nêu ra trước đây, nhưng ít nhất nó sản xuất ở quy mô lớn làm cho xã hội được lợi từ tính kinh tế của quy mô. Giả sử rằng chính phủ đòi tăng cường cạnh tranh hơn nữa, chẳng hạn cần sự gia nhập của người sản xuất thứ hai. Chia thị trường ra, cả hai hãng đều không gặt hái được tính kinh tế của quy mô. Cạnh tranh nhiều hơn có thể làm giảm lợi nhuận cận biên và đẩy giá xuống gần chi phí cận biên hơn. Nó cũng có thể làm giảm độc quyền thông tin (chúng ta có thể thấy hãng khác đặt giá bao nhiêu), buộc phải chi nhiều hơn vào việc giảm chi phí để dịch chuyển các đường chi phí xuống dưới. Nhưng nếu tính kinh tế của quy mô đủ lớn, cả hai nhà sản xuất vẫn có chi phí cao hơn nhà độc quyền ban đầu. Xã hội có thể thiệt hơn vì nó phải dùng nhiều nguồn lực hơn vào sản xuất.

Hớt váng giới hạn việc gia nhập vào những phần kinh doanh có lợi, nhờ đó làm suy giảm tính kinh tế của quy mô ở nơi khác.

Ví dụ thứ hai gọi là hớt váng.

Giả sử độc quyền bưu điện cung cấp một dịch vụ thống nhất; nó phải giao bưu phẩm khắp Liên hiệp Anh với cùng một giá. Một người gia nhập tư nhân sẽ muốn giao các gói bưu phẩm có lợi ở các thành phố chứ

(6) Vì tối đa hoá lợi nhuận hàm ý MC = MR, nên sản lượng được điều chỉnh cho đến tận khi lợi nhuận cận biên của đơn vị cuối cùng bằng không. Vì thế đánh thuế lợi nhuận không có ảnh hưởng đến điều kiện cận biên hãng sử dụng để tìm mức sản lượng tối ưu.

(7) Năm 1997, Chính phủ mới của Công đảng đã đánh thuế thu một lần đối với lợi nhuận của các ngành công ích tư nhân hoá, lập luận rằng lợi nhuận của họ cao hơn kỳ vọng vào thời gian tư nhân hoá chúng.

không phải các gói bưu phẩm không có lợi đến các vùng nông thôn xa xôi. Nếu cho phép ăn những miếng kem hớt có lợi như thế sẽ làm giảm tính kinh tế của quy mô của người sản xuất lớn ở những vùng khác và thậm chí có thể gây nguy hiểm đến toàn bộ hoạt động đó.

Với sự mô tả ngắn gọn về sức mạnh thị trường, bây giờ chúng ta có thể hiểu rõ hơn vai trò của chính sách cạnh tranh.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

17.4 Chính sách cạnh tranh

Hình 17.3 Đánh giá cạnh tranh

Cạnh tranh là có thể		Cạnh tranh là mong muốn: Có	Cạnh tranh là mong muốn: Không
	Có	Trường hợp bình thường	Hớt váng
	Không	Ngăn chặn gia nhập	Độc quyền tự nhiên

Hình 17.3 là sự hướng dẫn hữu ích cho phần còn lại của Chương này và chương sau. Nó chia các kết quả có thể ra thành bốn vùng. Trong hộp góc trên bên trái, cạnh tranh là có thể và là mong muốn, trường hợp bình thường. Ở hộp góc trên bên phải, một kiểu cạnh tranh nào đó là có thể nhưng không mong muốn. Trong hộp này tính kinh tế của quy mô là quan trọng và sự gia nhập của hãng mới dẫn đến hớt kem hay quy mô nhỏ, các hoạt động chi phí cao bởi tất cả các hãng. Trong hộp góc dưới bên phải, tình huống là độc quyền tự nhiên. Tính kinh tế của quy mô rất lớn đã ngăn cản cạnh tranh. Trong hộp góc dưới bên trái, hãng đang ở trong ngành có sức mạnh đủ để ngăn chặn sự gia nhập nếu mọi thứ để cho thị trường. Nhưng tính kinh tế của quy mô lại không phải lớn như vậy. Xã hội muốn được lợi nhiều hơn từ cạnh tranh lớn hơn, chỉ khi nó được đảm bảo, so với khi nó bị thiệt vì từ bỏ tính kinh tế của quy mô lớn bằng việc cho phép gia nhập.

Hình 17.3 chia phân tích của chúng ta thành chính sách cạnh tranh, chủ đề ở phần còn lại của Chương này và điều tiết, chủ đề của chương tiếp theo. Chính sách cạnh tranh bao gồm hai hộp ở cột bên trái. Nó đề cập đến tình huống trong đó thúc đẩy cạnh tranh chắc chắn là có lợi. Điều này có thể đạt được bằng cách đặt ra các quy tắc về hành vi hoặc bằng việc thực hiện các bước để đảm bảo cấu trúc thị trường trong đó cạnh tranh lúc đó có thể diễn ra.

Chính sách cạnh tranh của Liên hiệp Anh

Nói chung, chính sách cạnh tranh có thể chia thành các chính sách xử lý sức mạnh độc quyền hiện đang tồn tại, và các chính sách xử lý việc sáp nhập có thể làm tăng sức mạnh độc quyền. Chúng ta bắt đầu bằng các chính sách xử lý sức mạnh độc quyền bán đang tồn tại. Vì Liên hiệp Anh thuộc Liên minh châu Âu, nên Luật Cạnh tranh EU áp đặt ở những nơi có liên quan, đặc biệt trong các trường hợp các doanh nghiệp lớn với các hoạt động châu Âu hay toàn cầu một cách đáng kể.

Luật cạnh tranh EU

Thị trường chung ban đầu được tạo ra bởi Hiệp ước Rome năm 1956. EU hiện đại và mở rộng chủ yếu được củng cố bởi Hiệp ước Amsterdam năm 1999.

Điều 81 của Hiệp ước này cấm những hiệp định chống cạnh tranh có ảnh hưởng đáng kể đến việc buôn bán giữa các nhà nước thành viên EU và ngăn cản hay bóp méo cạnh tranh trong phạm vi EU. Điều 82 cấm lạm dụng ví trị ưu thế đang có.

Trách nhiệm hiệu lực hoá những điều này thuộc về Ủy ban châu Âu. Từ năm 1999, ủy viên chịu trách nhiệm đặc biệt về chính sách cạnh tranh là Mario Monti, cựu giáo sư kinh tế học người đã trở thành hiệu trưởng Đại học Bocconi ở Milan trước khi chuyển đến Brussels. Hộp 17.4 bàn luận hoạt động của ông Monti, về trường hợp Microsoft.

Hộp 17-4 Monti đầy đủ: chế ngự Microsoft

Sau hơn 5 năm nghiên cứu, ủy ban Châu Âu đã phạt Microsoft gần 500 triệu euro về lạm dụng độc quyền và cho 4 tháng để làm dễ cho các đối thủ cạnh tranh trong các thị trường server và media-player.

Nguồn: The Economist, 2 March 2004.

Thành công của Microsoft được xây dựng một phần theo cách kết hợp các sản phẩm với nhau, làm khó cho các đối thủ trong việc cạnh tranh về các bộ phận riêng rẽ mà không chào bán cả gói. Nếu bạn mua Windows, bạn có Internet Explorer, Windows Media Player và có thể cả Microsoft Office. Mỗi chương trình hoạt động một cách hiệu quả với phần còn lại của gia đình Windows. Những nhà sản xuất cạnh tranh phàn nàn rằng không thể giao diện dễ dàng với gia đình Windows, vì thế ngăn cản khách hàng mua ở những nơi khác. Bằng việc từ chối mở mã truy nhập cho khả năng hoạt động chung trong công việc của một nhóm server, Microsoft làm cho các chương trình không phải Windows khó hoạt động trong mạng lưới văn phòng để truy nhập vào các hệ thống Windows. Và RealPlayer, được cung cấp bởi RealNetworks đã kêu ca rằng bị bất lợi so với Windows Media Player.

Tháng 3 năm 2004, Ủy viên Uỷ ban Cạnh tranh châu Âu EU Mario Monti đã quyết định: (a) rằng một cách bất hợp pháp Microsoft đã từ chối cung cấp thông tin độc quyền cần thiết cho khả năng hoạt động chung và (b) rằng một cách bất hợp pháp Microsoft đã bó Media Player với hệ điều hành Windows. Microsoft bị phạt 497 triệu euro và buộc phải sửa chữa những khuyết điểm này. Trong thời kỳ 1998 - 2002, các vấn đề tương tự (vị trí độc quyền của Internet Browser của Microsoft) cũng được xem xét bởi Bộ Tư pháp Mỹ, mặc dù vậy trường hợp này cuối cùng đã được hòa giải không cần đến tòa án.

Trường hợp Microsoft minh hoạ không chỉ chính sách cạnh tranh trong thực tế, nó cũng cho thấy tại sao các hãng hoạt động trong các thị trường toàn cầu phải đối mặt với các tổ chức cạnh tranh hoạt động ở quy mô tương tự. Hãy tưởng tượng nếu Microsoft được xem xét riêng ở Anh, Pháp, Đức, Thụy Điển và Ailen, mỗi nước với các quy định quốc gia riêng và có thể dẫn đến những bản án khác nhau.

Uỷ ban Thương mại công bằng chịu trách nhiệm về việc làm cho các thị trường hoạt động tốt vì người tiêu dùng, bằng việc bảo vệ và thúc đẩy lợi ích của người tiêu dùng trong khi đảm bảo rằng các doanh nghiệp công bằng và mang tính cạnh tranh.

Uỷ ban Cạnh tranh nghiên cứu xem độc quyền hay độc quyền tiềm tàng có hành động như "làm giảm đáng kể cạnh tranh" không.

Luật cạnh tranh ở Liên hiệp Anh

Mặc dù các doanh nghiệp toàn cầu ngày càng là đối tượng của luật cạnh tranh đa quốc gia, nhiều doanh nghiệp vẫn hoạt động chủ yếu trong phạm vi một nước; các quyết định quốc gia khi đó là thích hợp. Trong phạm vi Liên hiệp Anh, các doanh nghiệp này bị điều chỉnh bởi Luật Cạnh tranh 1998 và Luật Xí nghiệp 2002. Theo Luật Xí nghiệp việc tham gia vào cartel một cách không trung thực sẽ bị coi là vi phạm pháp luật, bị trừng phạt bởi phán quyết của toà án.

Hai tổ chức chính của chính sách cạnh tranh Liên hiệp Anh là Uỷ ban Thương mại công bằng (OFT) và Uỷ ban Cạnh tranh.

Cụ thể, OFT có quyền chuyển các trường hợp đến Uỷ ban Cạnh tranh để nghiên cứu chi tiết trong trường hợp tồn tại sức mạnh độc quyền có thể dẫn đến "làm giảm đáng kể cạnh tranh".

Trước Luật Xí nghiệp năm 2002, Uỷ ban Cạnh tranh được đề nghị đánh giá xem độc quyền có hoạt động vì "lợi ích công cộng" không, không có giả định trước rằng độc quyền là xấu, và nhiều phán quyết của Uỷ ban Cạnh tranh trước đây kết luận rằng các công ty đang hoạt động vì lợi ích công cộng, ví dụ vì họ có thành tích tốt trong cải tiến kỹ thuật, mặc dù có vị trí độc quyền.

Sự thay đổi trong năm 2002 vì thế nhấn mạnh vào sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn và làm cho Uỷ ban Cạnh tranh có trách nhiệm hơn khi xác định các mục tiêu của nó rõ ràng hơn. Điều này cũng làm cho luật của Liên hiệp Anh phù hợp với Luật Cạnh tranh của EU, bằng việc đặt các biện pháp cạnh tranh vào trọng tâm của việc đánh giá chính sách cạnh tranh.

Chính sách cạnh tranh của Liên hiệp Anh trong thực tế

Trước năm 2002, Uỷ ban Cạnh tranh đã nghiên cứu một loạt các trường hợp, từ bia cho đến ngũ cốc điểm tâm, từ dụng cụ tránh thai cho đến các phà qua kênh Anh. Vì xem xét mỗi trường hợp một cách cởi mở, nên những phán quyết của nó nhấn mạnh các khía cạnh khác nhau của hành vi trong các trường hợp khác nhau. Thị phần cao không luôn luôn hấp dẫn sự phán quyết không có lợi.

Từ năm 2002, báo cáo của Uỷ ban đã tập trung chủ yếu vào những ứng dụng đối với bản thân sự cạnh tranh. Trong năm 2004, Uỷ ban đã nghiên cứu xem liệu "thẻ cửa hàng" mà những người bán lẻ phát hành có làm giảm đáng kể sự cạnh tranh không. Năm 2003, Uỷ ban báo cáo về một sự nghiên cứu tương tự về những bảo hành kéo dài mà các công ty thường cung cấp khi mua camera hoặc TV mới.

Lượng bán hàng năm về đồ điện gia dụng là khoảng 15 đến 20 tỷ £ ở Liên hiệp Anh và những người tiêu dùng chi gần 1 tỷ £ một năm để mua các chế độ bảo hành (bảo hiểm nhiều năm và các hợp đồng dịch vụ) của những người bán lẻ hàng hoá vào lúc mua hàng hoá. Nếu bạn mua camera mới ở trong cửa hàng, sẽ khó đối với một người cung cấp khác đồng thời cung cấp cho bạn giấy bảo hành.

Uỷ ban kết luận rằng sức mạnh độc quyền bán này đã làm cho giá bảo hành tăng 50% so với bảo hành ở trong thị trường cạnh tranh. Để khắc phục điều này, Uỷ ban đã yêu cầu các nhà bán lẻ phải cung cấp cho người tiêu dùng thông tin bằng văn bản minh bạch hơn về chi phí bảo hành, và người tiêu dùng phải được phép không chấp nhận bảo hành (trả lại toàn bộ tiền) trong phạm vi 45 ngày sau khi mua.

Phán quyết này minh hoạ sự khác nhau giữa các phương pháp của Mỹ và Liên hiệp Anh về chính sách cạnh tranh. Luật cạnh tranh của Mỹ thường tìm những thay đổi cơ cấu trong ngành để ngăn cản tiềm năng về sức mạnh độc quyền bán. Luật cạnh tranh của Liên hiệp Anh thường hay tìm cách kiểm soát hành vi của những người có sức mạnh độc quyền bán chứ không phải cơ cấu lại ngành hoàn toàn.

Trong Chương 9, Hình 9.1 nhấn mạnh vào cấu trúc thị trường thường phản ánh sự căng thẳng giữa sản lượng cần thiết cho quy mô tối thiểu có hiệu quả và quy mô của thị trường được cho bởi đường cầu về sản phẩm. Các nước lớn, gặp cầu lớn, có thể có chỗ cho nhiều hãng hoạt động ở quy mô tối thiểu có hiệu quả. Các nước nhỏ, với các thị trường nhỏ hơn, thường sẽ có chỗ cho ít hãng hơn ở quy mô tối thiểu có hiệu quả.

Nói cách khác, các nước lớn phá vỡ độc quyền dễ hơn nhiều, vì các hãng đã chia nhỏ có thể vẫn hưởng tính kinh tế của quy mô đáng kể. Ở các nước nhỏ hơn, với các thị trường nhỏ hơn, phá vỡ độc quyền có thể hàm ý quy mô nhỏ đến mức chi phí trung bình rất cao. Xây dựng các chính sách chứa đựng hành vi độc quyền khi đó có thể được thích hơn là loại bỏ bản thân độc quyền.

Điều này không chỉ giúp ta hiểu được sự khác nhau về mặt lịch sử trong chính sách cạnh tranh của Mỹ và Anh, nó còn có những ứng dụng cho việc triển khai chính sách cạnh tranh với EU khi sự hội nhập châu Âu tiến triển và thị trường EU ngày càng thống nhất. Với thị trường lớn hơn, khi đó logic nói trên hàm ý rằng với Liên hiệp Anh sẽ có ý nghĩa khi ngày càng thực hiện phương pháp Mỹ về việc loại bản thân độc quyền ra ngoài vòng pháp luật chứ không phải lo lắng là chứa đựng hành vi độc quyền như thế nào.

17.5 Sáp nhập

Hai hãng có thể hợp nhất theo hai cách khác nhau.

Những người quản lý của hãng "bị hại" thường chống cự vì họ chắc chắn mất việc nhưng các cổ đông thì sẽ chấp nhận nếu sự chào mời là đủ hấp dẫn.

Hộp 17-5 Ngăn nó lại

Vào tháng 1 năm 2003, siêu thị Morrisons, một nhà hoạt động tương đối nhỏ trong thị trường Liên hiệp Anh đã thực hiện một cuộc trả giá táo bạo để mua Safeway, một đối thủ cạnh tranh yếu. Đột ngột Morrisons bắt đầu cuộc chiến thôn tính giữa bản thân nó với người dẫn đầu thị trường Tesco, người khổng lồ thế giới về siêu thị Wal-Mart.

Tất cả các cuộc đấu giá đều được xem xét kỹ bởi Uỷ ban Cạnh tranh. Với thị trường tập trung cao độ Uỷ ban đã quan tâm xem việc thôn tính bởi một người chơi lớn nào đó có ảnh hưởng đến cạnh tranh trong tương lai không. Vì thế nó khuyến nghị rằng, ngoại trừ Morrisons, tất cả các cuộc đấu giá khác sẽ bị phong toả.

Một hãng **thôn tính** hãng khác bằng cách mua các cổ đông của hãng đó.

Sáp nhập là một liên minh tự nguyện của hai hãng mà họ cho rằng sẽ làm tốt hơn nếu hoạt động cùng nhau.

Sáp nhập ngang là liên minh hai hãng tại cùng giai đoạn sản xuất trong cùng 1 ngành. **Sáp nhập dọc** là liên minh hai hãng ở các giai đoạn sản xuất khác nhau trong cùng 1 ngành. Trong **sáp nhập khối**, các hoạt động sản xuất của hai hãng là không liên quan.

Từ bây giờ trở đi chúng ta dùng sáp nhập để nói tắt cho cả hai hình thức hợp nhất. Sáp nhập có phải là vì lợi ích của công chúng không hay chúng chỉ tạo ra độc quyền tư nhân?

Quá trình sản xuất thường có một số giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất có thể là khai thác mỏ quặng sắt, giai đoạn thứ hai là sản xuất thép từ quặng sắt và giai đoạn thứ ba là sản xuất ôtô từ thép.

Việc sáp nhập ngang có thể cho phép tính kinh tế của quy mô nhiều hơn. Một nhà máy sản xuất ôtô lớn có thể là tốt hơn hai nhà máy nhỏ nếu mỗi hãng trước đây sản xuất dưới mức quy mô tối thiểu có hiệu quả. Trong một số sáp nhập dọc có thể có nhiều lợi ích từ việc phối hợp và kế hoạch hoá. Cũng có thể dễ đưa ra các quyết định dài hạn về quy mô và kiểu nhà máy hơn nếu quyết định đồng thời được thực hiện ở mức sản xuất ôtô mà sản lượng thép hình thành một đầu vào quan trọng. Vì sáp nhập khối liên quan đến nhiều công ty với các sản phẩm hoàn toàn độc lập, những sáp nhập này có ít cơ hội cho giảm chi phí sản xuất trực tiếp.

Hai yếu tố khác thường được nhắc đến như lợi ích tiềm tàng của sáp nhập. Thứ nhất, một công ty có đội quản lý đầy năng lực sáng tạo, thì có thể năng suất hơn nếu cho phép đội ngũ này điều hành cả hai doanh nghiệp. Những người quản lý thích sự giải thích này về sáp nhập. Các nhà kinh tế thì hoài nghi hơn. Thứ hai, bằng việc góp chung các nguồn lực tài chính của mình, các hãng sáp nhập có thể đến được với việc vay rẻ hơn, làm cho chúng chấp nhận được các rủi ro cao hơn và tài trợ các dự án nghiên cứu lớn hơn. Cũng có thể có tính kinh tế của quy mô trong marketing. Những lợi ích quản lý và tài chính có thể giải thích tại sao sáp nhập có ý nghĩa đối với cả những hãng sản xuất sản phẩm hoàn toàn khác nhau.

Nếu các công ty đạt được bất kỳ lợi ích nào trong các lợi ích này, thì chúng sẽ làm tăng năng suất và hạ thấp chi phí. Những lợi ích cá nhân này cũng là những lợi ích xã hội. Nếu đây là những cân nhắc duy nhất thì những tính toán xã hội và cá nhân phải trùng nhau.

Tuy nhiên, những đánh giá cá nhân và xã hội có thể khác nhau. Thứ nhất, sáp nhập hai hãng lớn tạo cho chúng sức mạnh độc quyền từ thị phần lớn. Công ty sáp nhập chắc chắn sẽ hạn chế sản lượng và tăng giá, một gánh nặng vô ích đối với cả xã hội.

Thứ hai, công ty sáp nhập có thể sử dụng sức mạnh tài chính của mình. Nguy cơ này là đặc biệt rõ trong sáp nhập khối. Một nhà sản xuất ôtô và một nhà sản xuất thực phẩm có thể sử dụng các nguồn lực tài chính chung của mình để bắt đầu cuộc chiến về giá với một trong hai ngành này. Với những nguồn lực tài chính lớn, chúng không thể là hãng đầu tiên bị phá sản. Bằng việc loại bỏ các đối thủ cạnh tranh đang tồn tại, hoặc đơn giản chỉ duy trì mối đe doạ đối với những người gia nhập tiềm tàng, chúng làm tăng thị phần của mình, ngăn chặn sự gia nhập và đặt giá cao mãi.

Chính sách sáp nhập vì thế phải so sánh lợi ích xã hội (giảm chi phí tiềm tàng) với chi phí xã hội (sức mạnh độc quyền lớn hơn).

Sáp nhập trong thực tế

Bảng 17.1 cho thấy con số trung bình hàng năm về thôn tính và sáp nhập, chỉ bao gồm các hãng của Liên hiệp Anh. Nó cho thấy những sự bùng nổ sáp nhập lớn vào cuối những năm 1980 và cuối những năm 1990. Điều gì đã diễn ra lúc đó? Thứ nhất, hai sự bùng nổ trùng với các giá trị cao của thị trường chứng khoán, làm tăng giá trị của cả hai hãng liên quan trong sáp nhập.

Bảng 17.1 Thôn tính và sáp nhập của Anh 1972 - 2003 (trung bình năm)

	Số vụ	Giá trị (tỷ £ 1998)
1972-1978	640	1
1979-1985	490	4
1986-1989	1300	43
1990-1994	590	10
1995-1998	580	31
1999-2000	540	61
2001-2003	493	24

Nguồn: ONS, *Mergers and Acquisitions.*

Thứ hai, sáp nhập thường gắn với các cơ hội hợp lý hoá cơ cấu ngành. Hai sự phát triển chính trong các thị trường châu Âu ở những thời kỳ trước là việc tạo ra Thị trường chung châu Âu năm 1992 và đưa ra đồng euro năm 1999. Thị trường lớn hơn làm tăng phạm vi cho tính kinh tế của quy mô (các động cơ tư nhân lớn hơn cho việc tạo ra các hãng lớn hơn) và thúc đẩy sự cạnh tranh (giảm sự lo lắng của xã hội về sáp nhập tạo ra sức mạnh độc quyền bán).

Thứ ba, kết hợp công nghệ mới và bãi bỏ điều tiết đã làm thay đổi thị trường cả ở Liên hiệp Anh và các đối tác chính của nó. Việc phân đoạn các thị trường quốc gia đã nổ ra trong ngành viễn thông, các dịch vụ tài chính và các ngành khác. Những vụ sáp nhập xuyên biên giới đã cho phép những người chơi lớn đáp ứng được các thị trường lớn hơn. Bảng 17.2 xác nhận hoạt động xuyên biên giới đáng kể này, như việc Vodafone mua ngoạn mục công ty điện thoại di động AirTouch với giá 39 tỷ bảng.

Bảng 17.2 Thôn tính và sáp nhập của Anh 1972 - 2003 (trong nước và xuyên quốc gia, tỷ £)

Quốc tịch của các hãng (bị mua bởi người mua)	97	98	99	00	03
Anh bởi Anh	26	30	23	107	558
Nước ngoài bởi Anh	19	54	88	181	243
Anh bởi nước ngoài	15	32	25	64	129

Nguồn: ONS, *First Release.*

Quy mô thị trường hiệu quả tăng trong 15 năm qua cũng đã ảnh hưởng đến kiểu diễn ra sáp nhập. Sáp nhập khối đã phát triển liên tục trong những năm 1960 và những năm 1970, chiếm 1/3 tất cả các vụ sáp nhập vào đầu những năm 1980. Tuy nhiên, việc bãi bỏ điều tiết tài chính đã làm đơn giản việc gọi vốn và giảm tầm quan trọng của sức mạnh tài chính, cái cung cấp động lực cho sáp nhập khối. Hoạt động kém cỏi của các công ty lai ghép đã ngày càng dẫn đến tách trở lại và trọng tâm tái đổi mới đặt vào các doanh nghiệp hạt nhân ban đầu. Ngược lại, sự suy giảm các thị trường quốc gia phân đoạn đã dẫn đến sự bùng nổ trong sáp nhập ngang.

Chính sách sáp nhập

Sự sinh sôi của các công ty lớn thông qua sáp nhập sẽ không thể xảy ra nếu có chính sách chống sáp nhập nghiêm ngặt.

Hiện có 2 cơ sở cho việc đệ trình một sáp nhập tiềm tàng lên Uỷ ban Cạnh tranh: (1) rằng sáp nhập sẽ thúc đẩy độc quyền mới như xác định bởi 25% thị phần sử dụng trong việc quyết định gửi các vị trí độc quyền đang tồn tại hay (2) công ty này chiếm lĩnh doanh thu hàng năm thấp nhất là 70 triệu bảng[8].

Từ khi thông qua Luật sáp nhập vào năm 1965, chỉ có 4% tất cả những đề xuất sáp nhập được gửi đến Uỷ ban Cạnh tranh. Phần lớn là do chính phủ bằng lòng hay khuyến khích một cách tích cực việc sáp nhập.

Tin rằng lợi ích lớn hơn chi phí, chính sách sáp nhập của Liên hiệp Anh phản ánh hai giả định. Thứ nhất là tiết kiệm chi phí từ tính kinh tế của quy mô và việc sử dụng tăng cường hơn tài năng quản lý khan hiếm là rất lớn. Thứ hai, Liên hiệp Anh là một phần của thị trường thế giới ngày càng mang tính cạnh tranh do đó sức mạnh độc quyền của các hãng sáp nhập, và chi phí xã hội tương ứng bởi gánh nặng mất không sẽ là nhỏ. Lớn, nhưng các hãng sáp nhập vẫn là nhỏ so với các thị trường châu Âu và thế giới, và sẽ gặp các đường cầu tương đối co giãn, tạo ra phạm vi hẹp để nâng giá cao hơn chi phí cận biên.

Tuy nhiên, gần nửa những sáp nhập gửi đến Uỷ ban Cạnh tranh sau đó bị cấm. Thế nhưng, việc điều tra là quá trình kéo dài mất nhiều tháng, trong thời gian chậm trễ đó giá cổ phiếu của công ty có thể thay đổi, làm đảo lộn những đàm phán về tỷ lệ các cổ phiếu tương đối của các công ty được đánh giá. Trong thực tế, thậm chí mối đe doạ là sáp nhập phải bị gửi trả thường đã đủ cho các công ty từ bỏ sáp nhập.

Cuối cùng, với chính sách cạnh tranh, việc luật hoá của EU đã được thực hiện trước ở những nơi mà điều này là thích hợp. Sẽ không phù hợp khi đánh giá xem liệu sáp nhập hai siêu thị Liên hiệp Anh có được cho phép không, vì điều này chủ yếu chỉ ảnh hưởng đến người tiêu dùng Liên hiệp Anh. Tuy nhiên, Uỷ ban châu Âu sẽ nghiên cứu những sáp nhập liên quan đến các xí nghiệp có tổng doanh thu toàn cầu trên 5 tỷ euro và ở đâu tổng doanh thu trong phạm vi EU của mỗi xí nghiệp cao hơn 250 triệu euro.

TÓM TẮT

- **Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bán** phát sinh vì chi phí cận biên được đặt bằng doanh thu cận biên, cái đó nhỏ hơn giá và lợi ích cận biên của người tiêu dùng. Chi phí xã hội là tổng chênh lệch giữa giá trị mà người tiêu dùng đặt cho sản lượng bị mất và chi phí sản xuất cận biên của nó. Tổng chi phí xã hội cao hơn nếu sức mạnh độc quyền cho phép các hãng có các đường chi phí cao hơn một cách không cần thiết so với chúng có thể như thế.
- **Không hiệu quả X** phát sinh từ **độc quyền thông tin** mà nhà độc quyền có về các khả năng chi phí của mình. Cuộc sống dễ dàng hơn có thể dẫn nhà độc quyền đến chỗ thực hiện những nỗ lực chưa đủ để giảm chi phí, cộng thêm vào chi phí xã hội của độc quyền.
- **Chính sách ngành** tìm cách khắc phục những thất bại của thị trường trừ những thất bại phát sinh từ tính kinh tế của quy mô và cạnh tranh không hoàn hảo: khắc phục những cái đó là mục đích của chính sách cạnh tranh.

[8] Đồng thời những xem xét cạnh tranh, những xem xét rộng hơn về lợi ích công cộng vẫn được áp dụng cho sáp nhập trong 2 ngành cụ thể: an ninh quốc gia và sự sáp nhập xuyên phương tiện truyền thông trong đó việc độc quyền hoá thông tin của bản thân nó là một vấn đề.

- **Quyền sở hữu trí tuệ** được trao thông qua phần thưởng là các **bằng phát minh sáng chế và bản quyền**, độc quyền hợp pháp tạm thời đối với những người tạo ra kiến thức thành công. Bằng sáng chế là để thúc đẩy động cơ sáng chế. Nếu không, những nhà sáng chế nhìn thấy trước rằng lợi nhuận của những phát minh thành công sẽ bị cạnh tranh làm giảm xuống bằng không một cách nhanh chóng. Họ sẽ dành ít nguồn lực hơn cho phát minh sáng chế.
- **R&D là ảnh hưởng hướng ngoại tích cực:** chi tiêu của một hãng làm lợi cho các hãng khác.
- Các **chính sách ngành** của các quốc gia đối với "những nhà vô địch quốc gia" là cam kết gây ảnh hưởng đến sức mạnh đàm phán của các hãng của mình trên thị trường quốc tế.
- **Các ngành hoàng hôn (truyền thống) và bình minh (non trẻ)** liên quan đến các thất bại khác của thị trường. Đây không phải là giấy phép chung cho chính sách ngành có hiệu lực để quản lý sự thay đổi. Các chính phủ phải xác định thất bại của thị trường và chỉ ra rằng sự can thiệp là có lợi.
- **Địa lý kinh tế** phản ánh ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí phát sinh trong đào tạo, giao thông và tạo ra kiến thức. Cơ sở công nghiệp là dự trữ vốn địa phương hiện có.
- Ở Anh, **Uỷ ban Thương mại công bằng** chịu trách nhiệm về việc bảo vệ người tiêu dùng và hoạt động hiệu quả của thị trường. Nó có thể đưa thị trường đến sự xem xét chi tiết của **Uỷ ban Cạnh tranh** để đánh giá xem liệu sự cạnh tranh có bị giảm đáng kể do cấu trúc thị trường hiện thời và hành vi của các hãng trong đó không.
- Các hãng Liên hiệp Anh nằm trong phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh EU nếu các hoạt động của chúng mở rộng đáng kể ra ngoài biên giới nước Anh.
- **Sáp nhập** có thể là **ngang**, **dọc** hay **khối**. Sáp nhập khối có phạm vi nhỏ nhất cho tính kinh tế của quy mô. Sự bùng nổ sáp nhập hiện thời phần lớn là sáp nhập ngang để tận dụng lợi thế của các thị trường lớn hơn được tạo ra bởi toàn cầu hoá, hội nhập châu Âu và bãi bỏ điều tiết.
- Về nguyên tắc, sáp nhập có thể bị gửi đến Uỷ ban Cạnh tranh nếu chúng tạo ra một hãng với 25% thị phần hoặc nếu liên quan đến việc thôn tính một hãng với tổng doanh thu hàng năm trên 70 triệu £. Trong thực tế, rất ít sáp nhập thoả mãn các tiêu thức này và được gửi đi. Một phần điều này được biện minh vì Liên hiệp Anh cạnh tranh trong các thị trường thế giới lớn trong đó các hãng sẽ có sức mạnh độc quyền nhỏ.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Với AC = MC = 5£ không đổi, một ngành cạnh tranh sản xuất 1 triệu đơn vị. Bị thôn tính bởi một nhà độc quyền, sản lượng giảm xuống 800000 đơn vị và giá tăng lên 8£. AC và MC không thay đổi. Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền là gì?
2. Giả sử rằng khi nhà độc quyền này thôn tính, AC và MC tăng lên 6 £ và sản lượng giảm xuống 600000 đơn vị ở giá 11£. Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bây giờ là gì?
3. Hãy giải thích sự khác nhau trong chính sách về độc quyền và sáp nhập giữa Anh và Mỹ.

4 Hầu hết quả bóng đá trên thế giới được sản xuất ở một làng nhỏ ở Pakistan. Tại sao những người sản xuất quả bóng đá cụm lại với nhau? Tại sao không ở Thụy Sỹ?

5 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định này sai? (a) Độc quyền tạo ra lợi nhuận và là các công ty hoạt động tốt. (b) Độc quyền tạo ra lãng phí xã hội. Chúng ta phải cấm các hãng không được có trên 20% thị phần. (c) Sáp nhập là có lợi, nếu không các công ty sẽ không sáp nhập.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 18

Độc quyền tự nhiên: công cộng hay tư nhân?

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Vấn đề về độc quyền tự nhiên.
2. Quốc hữu hoá là một giải pháp cho vấn đề này.
3. Đặt giá bằng chi phí cận biên.
4. Phân tích lợi ích - chi phí xã hội của các quyết định đầu tư.
5. Định giá hai phần và định giá cao điểm.
6. Tư nhân hoá và sáng kiến tài chính tư nhân.
7. Điều tiết độc quyền tự nhiên tư nhân.
8. Toàn cầu hoá làm giảm độc quyền tự nhiên như thế nào?

Trong mọi nền quân chủ lớn ở châu Âu, bán đất vua chúa sẽ đem lại doanh thu lớn hơn so với bất kỳ đất nào cấp cho vua chúa. Khi đất vua chúa trở thành tài sản tư nhân, trong thời gian một số năm, chúng sẽ được cải thiện tốt và canh tác tốt.

Adam Smith, *Của cải của các dân tộc (1776)*

Quốc hữu hoá là khu vực công cộng mua các công ty tư nhân.

Tư nhân hoá là chuyển các xí nghiệp nhà nước trở lại sở hữu và kiểm soát tư nhân.

Chương 17 đã bàn đến vai trò của chính sách trong các trường hợp việc thúc đẩy cạnh tranh là khả thi và chắc chắn làm tăng hiệu quả. Bây giờ, chúng ta bàn đến các ngành, trong đó tính kinh tế của quy mô là lớn. Cạnh tranh có thể không khả thi và có thể có nghĩa là hy sinh tính kinh tế của quy mô đến mức độ mà sự cạnh tranh là không mong muốn. Trước năm 1980, các ngành này đã được coi là cần sự điều tiết lớn đến mức có thể trở thành sở hữu nhà nước.

Sau năm 1980, Liên hiệp Anh đã đi đầu trong chương trình tư nhân hoá, bây giờ đã được tranh đua ở các nước như: Pháp, Nhật, Mexico và Hungary. Một số nước, như Cộng hoà Czech, bắt đầu những năm 1990

với 97% kinh tế nằm trong tay nhà nước, đã rất xuất sắc trong việc tư nhân hoá nhanh làm cho các xí nghiệp nhà nước thuộc về các công dân thông thường chỉ với giá danh nghĩa!

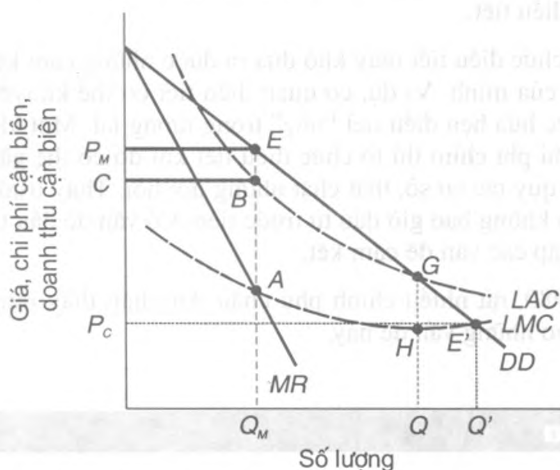
Sau tư nhân hoá, lúc đầu người ta đã hy vọng rằng việc điều tiết các công ty tư nhân sau đó sẽ kín đáo. Vì thế, những thay đổi này đôi khi được gọi là bãi bỏ điều tiết. Trong một số ngành không có tính kinh tế của quy mô lớn thì điều này là có thể. Trong các ngành mà ở chương này chúng ta tập trung vào - công ích như điện, khí đốt và nước - điều tiết rộng hơn là cần thiết ở bất cứ nơi nào mà cạnh tranh quốc tế là không mạnh mẽ.

18.1 Độc quyền tự nhiên

Chi phí trung bình của **độc quyền tự nhiên** giảm khi sản lượng của nó tăng. Nó bán hàng rẻ hơn tất cả các đối thủ cạnh tranh nhỏ hơn.

Hình 18.1 biểu thị một ngành với chi phí trung bình dài hạn luôn giảm khi sản lượng tăng. Chỉ một hãng có thể tồn tại trong ngành này. Bất kỳ ngành nào mở rộng sản lượng đều có thể giảm chi phí và hạ giá các đối thủ của mình. Gặp đường cầu DD và đường doanh thu cận biên MR, nhà độc quyền sản xuất Q_M và thu được lợi nhuận P_MCBE.

Hình 18.1 Độc quyền tự nhiên



Điểm hiệu quả E' làm cho chi phí cận biên dài hạn LMC bằng lợi ích cận biên DD. Nhà độc quyền tư nhân đặt MR = MC, sản xuất Q_M và thu được lợi nhuận P_MCBE. Mất không trong độc quyền tư nhân là AEE'. Nếu theo luật nhà độc quyền bị buộc phải đặt giá cố định P_C, thì nhà độc quyền sẽ gặp đường cầu nằm ngang P_CE' đến sản lượng Q'. Vì P_C khi đó cũng là doanh thu cận biên, nhà độc quyền sẽ sản xuất ở E', ở đó doanh thu cận biên và chi phí cận biên trùng nhau. Mặc dù hiệu quả, xã hội không thể buộc nhà độc quyền sản xuất ở đây trong dài hạn. Vì E' nằm dưới LAC nhà độc quyền bị lỗ và sẽ bỏ kinh doanh.

Ở sản lượng này lợi ích xã hội cận biên P_M cao hơn chi phí xã hội cận biên ở A. Chi phí cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau ở Q' và điểm hiệu quả đối với xã hội là E'. Độc quyền tư nhân tạo ra gánh nặng mất không AEE'.

Bạn là người ở Uỷ ban Cạnh tranh nghiên cứu nhà độc quyền này. Nếu bạn chia nhỏ hãng này ra, rất nhiều hãng nhỏ sẽ sản xuất ở chi phí cao hơn, lãng phí các nguồn lực của xã hội. Bạn có thể ra lệnh cho hãng sản xuất ở điểm hiệu quả E'. Bạn sẽ có sản lượng mong muốn Q', nhưng giá P_C nằm dưới chi phí trung bình của hãng ở Q'. Nó bị lỗ. Vì chi phí cận biên luôn nằm dưới chi phí trung bình khi chi phí trung bình giảm, buộc nhà độc quyền tự nhiên đặt giá ở chi phí cận biên là luôn bị lỗ. Bạn không thể buộc độc quyền tư nhân bị lỗ. Nó sẽ đóng cửa.

Một giải pháp là một tổ chức điều tiết như Ofgem, điều tiết các thị trường khí đốt và điện ở Liên hiệp Anh. Nó cố gắng đến gần phân bổ hiệu quả E' trong khi để nhà độc quyền hoà vốn sau khi cho phép một sự giảm thích hợp trong tất cả các chi phí kinh tế. Bằng việc làm cho nhà độc quyền sản xuất Q ở giá tương ứng với chi phí trung bình ở sản lượng này, gánh nặng mất không giảm từ AEE' xuống GHE'.

Một giải pháp tốt hơn là cho phép nhà độc quyền đặt giá hai phần.

Đặt giá 2 phần đặt ra 1 tổng cố định đối với việc gia nhập tiêu dùng và sau đó đặt 1 mức giá trên 1 đơn vị sản phẩm phản ánh chi phí cận biên sản xuất.

Giá hai phần sử dụng phí cố định để trả cho chi phí cố định và phí cận biên để bù đắp chi phí cận biên. Ở Hình 18.1, nhà độc quyền đặt giá P_C cho mỗi đơn vị hàng hoá. Những người tiêu dùng cầu số lượng hiệu quả về mặt xã hội Q'. Vì nhà độc quyền là người chấp nhận giá ở mức giá bị kiểm soát P_C, để tối thiểu hoá được thua lỗ nhà độc quyền sản

xuất Q', ở đó cả giá và doanh thu cận biên đều bằng chi phí cận biên. Khi đó tổ chức điều tiết cho phép nhà độc quyền áp đặt mức phí cố định tối thiểu cần thiết để đảm bảo hoà vốn sau khi bù đắp được tất cả các chi phí kinh tế liên quan.

Giải pháp thứ ba đối với vấn đề độc quyền tự nhiên là ra lệnh cho nhà độc quyền sản xuất ở điểm hiệu quả E' ở giá P_C nhưng cung cấp trợ cấp chính phủ để trang trải thua lỗ. Sản xuất mức sản lượng hiệu quả Q' theo cách tối thiểu hoá chi phí là mong muốn về mặt xã hội. Nếu giải pháp trợ cấp được thực hiện, thì sẽ có áp lực đối với chính phủ khi bị thu hút vào toàn bộ việc điều hành ngành này sao cho các hoạt động có thể được giám sát một cách cẩn thận.

Ba vấn đề nảy sinh với tất cả các giải pháp của vấn đề về độc quyền tự nhiên. Thứ nhất, đối với những người giám sát phải tốn chi phí mới có được thông tin. Khó mà đảm bảo rằng ngành này tối thiểu hoá chi phí. Chi phí cao một cách không cần thiết có thể chuyển sang định giá bằng chi phí trung bình (giải pháp 1), có thể gây ra phí cố định cao hơn để đảm bảo hoà vốn trong điều kiện giá hai phần (giải pháp 2) hoặc có thể đòi hỏi trợ cấp lớn hơn (giải pháp 3). Trong mỗi trường hợp, tổ chức điều tiết đều có một nhiệm vụ khó khăn là cố gắng làm cho độc quyền tự nhiên càng hiệu quả càng tốt.

Mua chuộc điều tiết hàm ý rằng cơ quan điều tiết phải đồng nhất với lợi ích của hãng mà mình điều tiết, trở thành người bảo vệ chứ không phải là người thanh sát.

Vấn đề thứ hai là mua chuộc điều tiết.

Đối tượng bị điều tiết dành thời gian và tiền bạc đáng kể để vận động hành lang tổ chức điều tiết. Tổ chức điều tiết cần phải tiếp xúc với đối tượng bị điều tiết. Có thể, tổ chức điều tiết thông cảm với các vấn đề của đối tượng bị điều tiết.

Thứ ba, các tổ chức điều tiết thấy khó đưa ra được những cam kết về hành vi tương lai của mình. Ví dụ, cơ quan điều tiết có thể khuyến khích nhà độc quyền đầu tư bằng việc hứa hẹn điều tiết "nhẹ" trong tương lai. Một khi đầu tư được thực hiện và trở thành chi phí chìm thì tổ chức điều tiết khi đó có thể gặp phải những cám dỗ làm thay đổi các quy tắc cơ sở, thắt chặt những đòi hỏi. Thấy trước tất cả những điều này, nhà độc quyền không bao giờ đầu tư trước tiên. Có vấn đề đầu tư không đầy đủ nếu tổ chức điều tiết gặp các vấn đề cam kết.

Trong suốt giai đoạn 1945 - 1980, rất nhiều chính phủ châu Âu nhận thấy rằng quốc hữu hóa là giải pháp tốt nhất cho những vấn đề này.

18.2 Các ngành quốc hữu hóa

Các ngành quốc hữu hoá là các hãng thuộc sở hữu nhà nước sản xuất hàng hoá và dịch vụ bán trên thị trường. Thậm chí năm 2005, một số hãng ở Liên hiệp Anh vẫn thuộc sở hữu nhà nước (chẳng hạn British Nuclear Fuels và UK Atomic Energy Authority). Xã hội muốn các hãng thuộc sở hữu nhà nước hành xử như thế nào?

Các quyết định đầu tư

Một dự án đầu tư tư nhân là có lãi nếu giá trị hiện tại của luồng lợi nhuận hoạt động tương lai cao hơn chi phí ban đầu của đầu tư mới. Các hãng tư nhân thực hiện các dự án có lãi nhất trước tiên. Đầu tư tăng cho đến tận khi đạt được dự án cận biên. Tại điểm đó giá trị hiện tại của lợi nhuận tương lai đúng bằng chi phí của vốn. Có thể đưa ra tuyên bố này bằng cách sử dụng luồng thay vì dự trữ. Đầu tư tăng chừng nào lãi suất cao hơn lãi suất là chi phí cơ hội của vốn.

Các nguyên lý này được áp dụng đưa vào các quyết định đầu tư xã hội với điều kiện chúng ta sử dụng các đánh giá xã hội chứ không phải tư nhân về chi phí, lợi ích và tỷ lệ chiết khấu.

Chi phí ban đầu của hàng hoá tư bản

Không có các bóp méo khác, đây đơn giản là chi phí tư nhân của dự án tư bản. Tuy nhiên, thất nghiệp có thể làm giảm chi phí xã hội của các công nhân xây dựng xuống dưới tiền lương thị trường. Không có dự án này, công nhân có thể không tạo ra hàng hoá nào khác. Ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất cũng có thể dẫn đến sự khác nhau giữa giá trị xã hội và tư nhân. Ở đâu xây dựng hàng hoá tư bản thúc đẩy ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất (chẳng hạn phát triển kỹ năng), thì ở đó làm giảm "giá xã hội" của hàng hoá tư bản.

Đánh giá luồng chi phí và lợi ích tương lai

Xã hội sử dụng các giá trị xã hội chứ không phải tư nhân của chi phí và lợi ích. Ảnh hưởng hướng ngoại gây ra sự khác biệt giữa chi phí tư nhân và xã hội. Đường ngầm giảm bớt tắc nghẽn đường bộ có lợi ích xã hội ngoài doanh thu từ bán vé đường ngầm. Phát hiện ra thuốc mới có thể có lợi ích xã hội lớn hơn lợi ích đối với người tiêu dùng sử dụng thuốc đó.

Tỷ lệ chiết khấu là lãi suất sử dụng để tính giá trị hiện tại của các luồng chi phí và lợi ích tương lai.

Các quyết định đầu tư cũng đòi hỏi chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai để đánh giá giá trị hiện tại của chúng. Xã hội cũng có thể muốn sử dụng tỷ lệ chiết khấu khác với tỷ lệ được sử dụng bởi khu vực tư nhân. Ví dụ, khu vực tư nhân có thể lo lắng nhiều hơn về rủi ro. Một dự án tồi có thể dẫn đến phá sản một hãng tư nhân nhưng trong khu vực công cộng có thể chỉ dẫn đến một sự thay đổi nhỏ trong thuế suất. Hiểu được điều này, các dự án khu vực công cộng sử dụng các tỷ lệ chiết khấu thấp hơn các dự án khu vực tư nhân.

Tóm lại, các quyết định đầu tư trong các hãng thuộc sở hữu nhà nước phải sử dụng những đánh giá giá trị xã hội chứ không phải những đánh giá giá trị tư nhân (thị trường).

Các quyết định đặt giá

Các hãng công cộng phải đặt giá bằng chi phí xã hội cận biên. Chi phí tư nhân phải được điều chỉnh theo bất kỳ ảnh hưởng hướng ngoại nào của sản xuất hoặc tiêu dùng phát sinh, đảm bảo rằng xã hội đánh giá lợi ích và chi phí cận biên của đơn vị sản phẩm cuối cùng bằng nhau.

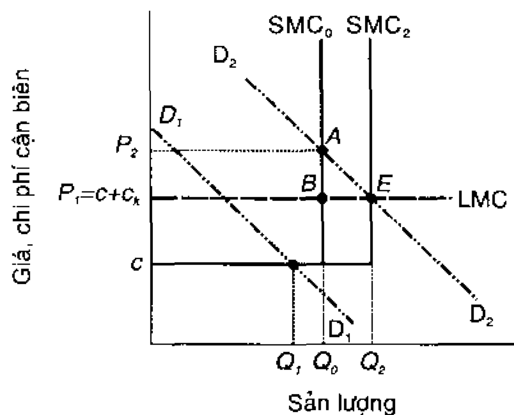
Đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn hay dài hạn?

Chi phí một lần của việc xây dựng nhà máy là khái niệm dự trữ. Chi phí xảy ra tại thời điểm khi nhà máy xây dựng. Nhưng LMC là khái niệm luồng, gắn với chi phí trong thời kỳ sản xuất sản phẩm. Chương 12 đã nghiên cứu dự trữ và luồng liên quan với nhau như thế nào. Ở tỷ lệ chiết khấu r giá trị hiện tại PV (khái niệm dự trữ) của luồng ổn định c_k theo thời kỳ được tính bởi công thức tính lợi tức $PV = c_k/r$. Ngược lại, chi phí theo thời kỳ của một khoản chi ban đầu PV có thể được biểu thị là $c_k = r \times PV$. Chi phí luồng của các nguồn lực bị đọng lại ở nhà máy là chi phí vốn ban đầu nhân với tỷ lệ chiết khấu r.

Hình 18.2 biểu thị chi phí cận biên ngắn hạn SMC_0. Để cho đơn giản, chúng ta giả định nhà máy đang tồn tại có công suất tối đa Q_0 và SMC_0 không đổi ở c đến giới hạn công suất, sau đó thẳng đứng. Chi bao nhiêu không thành vấn đề, sản lượng không thể tăng quá Q_0 với mức công suất hiện tại.

Vì SMC_0 biểu thị chi phí cơ hội xã hội cận biên trong ngắn hạn của các nguồn lực sử dụng để sản xuất hàng hoá này, giá phải đặt ở SMC_0 làm cho chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau. Nếu cầu thấp, ngành sẽ sản xuất ở Q_1 và hoạt động

Hình 18.2 Đặt giá bằng chi phí cận biên



Giả sử chi phí cận biên ngắn hạn là không đổi ở c đến giới hạn công suất và sau đó thẳng đứng. SMC_0 tương ứng với công suất Q_0 và SMC_2 với công suất Q_2. Giả sử SMC_0 là thích đáng và cầu là D_1D_1. Trong ngắn hạn, sản lượng hiệu quả là Q_1 và giá phải được đặt ở c. Nếu cầu là D_2D_2, giá ở mức chi phí cận biên ngắn hạn dẫn đến P_2 trên phần thẳng đứng của SMC_0. LMC cũng gây ra sự thay đổi trong phí tư bản c_k. Bắt đầu từ quy mô nhà máy Q_0, trong dài hạn xã hội có thể được lợi tam giác ABE bằng việc mở rộng công suất đến tận LMC bằng lợi ích xã hội cận biên ở E. Ở quy mô nhà máy Q_2 giá P_1 vẫn nằm trên đường chi phí cận biên ngắn hạn là SMC_2. Đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn làm cho chi phí cận biên trực tiếp và lợi ích cận biên bằng nhau. Trong dài hạn, do các quyết định đầu tư hiệu quả mà công suất được điều chỉnh để đảm bảo rằng giá này cũng phản ánh chi phí cận biên dài hạn.

dưới giới hạn công suất. Với đường cầu cao hơn D_2D_2, đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn dẫn đến giá P_2 và ngành sẽ sản xuất ở công suất tối đa. Vì sản lượng không thể tăng quá Q_0, giá P_2 cao hơn c là cần thiết để duy trì lượng cầu bằng số lượng tối đa có thể cung.

Trong dài hạn, ngành có thể xây dựng nhiều nhà máy hơn. Với dự trữ tư bản cao hơn, ngành sẽ gặp đường chi phí cận biên ngắn hạn SMC_2 với chi phí cận biên không đổi c đến mức sản lượng mới của công suất tối đa Q_2, sau đó chi phí cận biên là thẳng đứng.

Nhưng LMC cũng bao gồm chi phí cơ hội theo thời kỳ của các nguồn lực đã bị trói vào dự trữ tư bản, phí vốn c_k, mà việc tính toán chúng đã được mô tả bên trên. Do đó, trong Hình 18.2 chúng ta vẽ LMC là đường nằm ngang ở độ cao $P_1 = c + c_k$. Chi phí cận biên dài hạn của một đơn vị nữa là chi phí cận biên hoạt động cộng phí tư bản trên một đơn vị sản phẩm.

Giả sử rằng đường cầu phản ánh lợi ích cận biên xã hội là D_2D_2 và ngành bắt đầu với dự trữ tư bản mà Q_0 là sản lượng tối đa và SMC_0 là đường chi phí cận biên ngắn hạn. Đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn, ngành đặt giá P_2. Mặc dù hiệu quả về mặt xã hội trong ngắn hạn nhưng không phải là hiệu quả trong dài hạn. Một khi công suất có thể thay đổi, xã hội muốn sản xuất ở E, ở đó lợi ích xã hội cận biên bằng chi phí xã hội cận biên dài hạn LMC. Bằng việc tăng dự trữ tư bản đến tận khi mức sản lượng tối đa của nó là Q_2, xã hội được lợi tam giác ABE, chênh lệch giữa lợi ích cận biên và chi phí cận biên khi sản lượng tăng từ Q_0 lên Q_2.

Các quyết định đặt giá và đầu tư vì thế có liên quan với nhau. Trong ngắn hạn, sản phẩm phải được đặt giá bằng SMC, chi phí xã hội cận biên của nguồn lực sử dụng. Tuy nhiên, trong dài hạn, xã hội phải đầu tư nếu giá trị hiện tại của lợi ích tương lai cao hơn chi phí của việc bổ sung dự trữ tư bản. Thay vì đánh giá dự trữ tư bản của các quyết định đầu tư này chúng ta có thể sử dụng việc đánh giá luồng tương đương. Dự trữ tư bản nên tăng nếu lợi ích xã hội cận biên cao hơn chi phí cận biên dài hạn bao gồm cả phí vốn. Do đó, mặc dù các giá được đặt bằng SMC, trong dài hạn việc đầu tư sẽ làm thay đổi công suất và dịch chuyển đường SMC.

Vì thế, mặc dù các giá được đặt theo SMC, trong dài hạn đầu tư sẽ điều chỉnh dự trữ tư bản và sản lượng của công suất tối đa đến tận khi giá cũng bằng LMC. Trong dài hạn sự phân bổ hiệu quả là ở điểm E trong Hình 18.2, ở đó lợi ích cận biên, SMC và LMC trùng nhau.

Cuối cùng, lưu ý rằng nhiều trong số ý tưởng này thực hiện cho nhà độc quyền tư nhân. Chúng ta đơn giản thay thế những đánh giá xã hội bằng đánh giá tư nhân về lợi ích và chi phí và sử dụng tỷ lệ chiết khấu tư nhân thích đáng. Tuy nhiên, hành vi hợp lý (tối đa hoá lợi nhuận) sẽ vẫn nhận ra sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quyết định đặt giá và đầu tư.

Đặt giá cao điểm

Chương 8 đã lập luận rằng nhà độc quyền tạo ra lợi nhuận cao hơn nếu nó có thể phân biệt giá, đặt các giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau có các đường cầu khác nhau. Phân biệt giá trong hàng hoá làm cho những khách hàng giá thấp bán lại cho những khách hàng giá cao, phá vỡ phân biệt giá bị phá vỡ. Bán lại không phải là vấn đề nếu hàng hoá là dịch vụ (các chuyến đi tàu hoả, cung cấp điện), phải tiêu dùng khi nó được mua.

Nhà sản xuất điện gặp cầu cao về điện vào thời gian bữa sáng và bữa tối, cầu thấp trong phần còn lại của ngày và cầu nhỏ vào ban đêm. Để cung cho cầu cao điểm, phải xây dựng thêm các nhà máy điện mà thường nhàn rỗi trong gần như cả ngày. Trong dài hạn, chi phí công suất của việc xây dựng các nhà máy điện bổ sung hàm ý rằng chi phí cận biên của việc cung cho những người sử dụng trong giờ cao điểm là cao hơn.

Đặt giá cao điểm là phân biệt giá để thu phí của những người sử dụng vào giờ cao điểm nhiều hơn vì chi phí cận biên của việc cung cho họ cao hơn.

Những người sử dụng ở các thời gian khác nhau áp đặt những chi phí cận biên khác nhau lên xã hội. Sẽ có nghĩa khi đặt giá cao hơn cho những người sử dụng vào giờ cao điểm để phản ánh chi phí cận biên cao hơn mà họ áp đặt.

Đặt giá cao điểm có hai tác động thú vị. Không chỉ những người sử dụng vào giờ cao điểm trả cho chi phí cận biên cao mà họ áp đặt, những người không quan tâm đến việc tiêu dùng vào một thời gian khác (ví dụ các hộ gia đình với các máy sưởi dự trữ ban đêm sử dụng điện khi chi phí cận biên thấp) giá rẻ hơn cũng làm cho họ chuyển sang sử dụng vào thời gian không cao điểm. Bằng việc dàn tổng tiêu dùng hàng ngày bằng nhau hơn, xã hội giảm được cầu cao điểm và sự cần thiết dành các nguồn lực xây dựng các trạm điện để đối phó với việc sử dụng trong giờ cao điểm.

Trong Hình 18.2, chính sách giá hiệu quả làm cho giá thay đổi cùng với chi phí cận biên ngắn hạn. Những người sử dụng vào giờ không cao điểm, với đường cầu D_1D_1, trả chi phí hoạt động cận biên c không bao gồm phí công suất cho nhà máy cận biên. Những người sử dụng vào giờ cao điểm, với đường cầu D_2D_2, trả giá P_2 cao hơn trên phần thẳng đứng của đường SMC mà đường cầu của họ đi qua.

Với cơ cấu giá hiệu quả này, số lượng hiệu quả của đầu tư là bao nhiêu? Đầu tư phải làm tăng công suất đến tận mức ở đó chi phí chỉ một lần cho nhà máy mới bằng giá trị hiện tại của lợi nhuận hoạt động khi cơ cấu giá hiệu quả được sử dụng. Tương đương, trên cơ sở dòng, giá trung bình ngày (trong Hình 18.2, trung bình của các giá P_2 và c, với quyền số là phần của ngày mà các đường cầu D_1D_1 và D_2D_2 có liên quan) phải bù đắp được chi phí cận biên dài hạn bao gồm cả chi phí nhà máy. Như vậy, trong Hình 18.2 mức hiệu quả của nhà máy có thể là Q_0 nếu bình quân gia quyền của P_2 và c bằng $P_1 = c + c_k$.

Tóm lại, giá phải được đặt bằng chi phí cận biên ngắn hạn, chi phí cơ hội thực của các nguồn lực đối với xã hội. Với kiểu ngày hay mùa trong cầu, đặt giá cao điểm phản ánh chi phí cận biên ngắn hạn khác nhau của việc cung cho các khách hàng khác nhau ở các thời gian khác nhau. Số lượng của tổng cầu gặp trên phần thẳng đứng của các đường chi phí cận biên ngắn hạn phụ thuộc vào mức tổng công suất. Ở công suất thấp giá thường sẽ cao vì chúng thường được đặt ở phần thẳng đứng của các đường chi phí cận biên ngắn hạn. Trong dài hạn, đầu tư và mức công suất hiệu quả phải được xác định để đảm bảo rằng khi đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn, các giá trung bình ngày hoặc trung bình năm bằng chi phí cận biên dài hạn.

Ứng dụng đối với các hãng tư nhân

Độc quyền tư nhân cũng muốn sử dụng giá hai phần và giá cao điểm. Kết nối mạng và sử dụng mạng sau đó là các sản phẩm khác nhau mà các giá khác nhau sẽ là thích hợp.

Tương tự, giao thông giờ cao điểm và điện vào giờ ăn sáng là các sản phẩm khác với đi lại vào giữa buổi sáng và điện giữa buổi chiều và hành vi tối đa hoá lợi nhuận sẽ đặt các giá khác nhau cho các khoảng thời gian khác nhau trong ngày, mà thực tế tạo nên các thị trường khác nhau.

Vậy khi đó hành vi tư nhân sẽ khác hành vi khu vực công cộng như thế nào? Nhớ lại rằng một nhà độc quyền, người phải lo lắng về sản lượng bổ sung đẩy giá của các đơn vị sản phẩm hiện thời có thể bán xuống thấp, nói chung sẽ đặt các giá cao hơn hãng tương đương hành xử theo kiểu cạnh tranh. Vì thế, mặc dù các giá của nhà độc quyền tư nhân sẽ thay đổi theo thời gian trong ngày (nếu người tiêu dùng coi việc sử dụng ở các khoảng thời gian khác nhau như là hàng hoá thay thế kém của nhau), nói chung giá của nhà độc quyền tư nhân sẽ cao hơn trong cả ngày so với kiểu tương ứng của đặt giá cạnh tranh.

Đặt giá gọi điện thoại ở Liên hiệp Anh

Lần sau xem hoá đơn tiền điện thoại quý, hãy xem nó chi tiết hơn. Bạn bị đặt giá thuê quý độc lập với số cuộc gọi thực hiện, cộng phí theo phút gọi của bạn: giá hai phần. Phí thuê bao gắn với phí công suất ở Hình 18.2, trong khi đó giá trên đơn vị gắn với chi phí cận biên ngắn hạn SMC. Cái sau bản thân nó tuân theo nguyên tắc đặt giá cao điểm.

Mọi người thức dậy vào buổi sáng, bắt đầu thực hiện các cuộc gọi điện thoại. Vào buổi tối, còn ít người gọi và vào nửa đêm thì hầu hết chúng ta đang ngủ. Hình 18.2 hàm ý rằng những người muốn thực hiện các cuộc gọi ban ngày phải trả giá cao hơn cần thiết để giảm bớt cầu ở công suất tối đa. Ngược lại, mạng cuối tuần bỏ không vì các doanh nghiệp nghỉ, SMC và giá phải thấp hơn nhiều.

Bảng 18.1 Giá BT của các cuộc gọi trong nước, 2004

	Ngày	Tối	Cuối tuần
Pence/phút	7	1	1

Ghi chú: Phí thuê bao cố định hàng quý 28,5 £.

Nguồn: BT.

Bảng 18.1 cho thấy rằng giá thực của British Telecom (BT) theo sát các nguyên lý: giá hai phần và đặt giá cao điểm. Trong ba thập kỷ gần đây, BT đã chuyển dần từ ngành quốc hữu hóa sang độc quyền tư nhân bị điều tiết nặng sang hãng bị điều tiết ít hơn gặp sự cạnh tranh cường độ cao. Nhưng trong tất cả các cấu trúc thị trường đó nó vẫn duy trì cả giá hai phần và đặt giá cao điểm, cho dù chi tiết của chiến lược giá phụ thuộc vào chi tiết của cạnh tranh thị trường mà BT đã gặp phải.

Hoạt động của các ngành quốc hữu hoá

Năm 1970, khu vực công cộng lớn của Liên hiệp Anh đã theo những nguyên tắc phức tạp về đặt giá đã đưa ra bên trên. Các công chức dân sự giúp điều hành các ngành này là những người xuất sắc về những thứ như tỷ lệ chiết khấu xã hội, đặt giá cao điểm, giá hai phần và thặng dư tiêu dùng. Nhưng có ba thứ dẫn đến sai lầm.

Thứ nhất, phân tích đã giả định thông tin hoàn hảo (không mất chi phí). Trong thực tế, các hãng luôn luôn có thông tin bên trong và chính phủ đã phải lo lắng khó mà ngăn cản được sự leo thang của chi phí một cách không cần thiết. Các đường chi phí là cao hơn so với mức chúng có thể.

Thứ hai, có các vấn đề về cam kết. Chính phủ thấy khó hạn chế áp lực tăng lương trong khu vực công cộng. Các nhà quản lý các ngành quốc hữu hoá không thể nhất trí rằng Kho bạc không thể kham nổi và vì thế khó chống lại những đòi hỏi về lương. Họ cũng thấy khó có thể sa thải mọi người. Các cuộc bãi công chống sa thải làm cho các nhà chính trị lo lắng. Đôi khi bộ trưởng cũng phải cầm điện thoại và thực hiện việc thỏa ước.

Các vấn đề cam kết cũng áp dụng cho đầu tư. Đầu tư của các ngành quốc hữu hoá là một phần của chi tiêu chính phủ và góp phần làm thâm hụt ngân sách. Tuy nó cũng đóng góp cho thu nhập tương lai của chính phủ nhưng những nhà chính trị thiển cận có thói quen xoá bỏ đầu tư dài hạn. Do vậy, các ngành quốc hữu hoá có quá ít đầu tư. Tuy nhiều ngành công ích tư nhân bây giờ bị buộc tội về cơ sở hạ tầng kém như ngành đường sắt hay cấp nước, một nửa thế kỷ đầu tư thấp khi thuộc sở hữu nhà nước rõ ràng đã gây ra vấn đề này.

Có ba kiểu "thất bại của chính phủ". Các nhà chính trị muốn các nhà máy đóng ở khu vực cử tri của mình và muốn các ngành riêng biệt thuộc sở hữu nhà nước điều chỉnh theo những nhu cầu tạm thời của nền kinh tế quốc dân, bóp méo việc ra quyết định trong phạm vi các ngành quốc hữu hoá. Quốc hữu hoá để giải quyết thất bại của thị trường, chúng đã bị xói mòn bởi sự thất bại của chính phủ.

Thứ ba, mọi người bắt đầu nhận ra rằng con cá vàng nhìn trong bể kính thì to trong hồ thì bé. Hội nhập tăng lên của các nền kinh tế quốc gia đã bắt đầu đưa ra sự cạnh tranh thông qua nhập khẩu hoặc sự gia nhập của các công ty nước ngoài. Khi quy mô của thị trường liên quan tăng lên, sức mạnh thị trường tiềm năng của hãng bị giảm một mức nhất định. Nếu các ngành trước đây được coi là độc quyền tự nhiên thì nay đã trở thành đối tượng của sự cạnh tranh quốc tế nhiều hơn, đó là cái cớ để nhà nước kiểm soát giảm đi.

18.3 Công cộng và tư nhân

Hiệu quả không từ trên trời rơi xuống như là mưa. Nó cần sự nỗ lực bền bỉ và sự lãnh đạo của ban quản lý. Các động cơ khuyến khích trong khu vực công cộng và tư nhân khác nhau như thế nào?

Các động cơ khuyến khích đối với những người quản lý tư nhân

Về lý thuyết, hoạt động của những người quản lý tư nhân bị giám sát bởi những cổ đông thực tế hoặc tiềm năng. Nếu các giám đốc hoạt động tồi, họ có thể bị bỏ phiếu cách chức ở đại hội cổ đông hàng năm. Hơn nữa, quản lý tồi được nhận ra bởi thị trường chứng khoán, giá cổ phiếu sẽ thấp hơn mức có thể và người thôn tính có thể nhìn thấy cơ hội mua công ty này, thành lập ban quản lý tốt hơn, cải thiện lợi nhuận và vì thế tạo ra lãi vốn khi giá cổ phiếu tăng sau đó. Các mối đe doạ này được coi là rèn luyện kỷ luật cho các nhà quản lý và giữ cho họ đứng trên đôi chân của mình.

Trong thực tế, các mối đe doạ là yếu và không đáng tin cậy lắm. Thứ nhất, cá nhân các cổ đông gặp vấn đề kẻ ăn không: nếu các cổ đông khác giám sát ban quản lý, mọi thứ sẽ tốt. Cho nên mọi người có xu hướng không quan tâm. Thứ hai, các cuộc tấn công thôn tính thường đẩy giá cổ phiếu lên đáng kể: ban quản lý hiện thời có nhiều sai sót trước khi gặp rắc rối và bị mất việc. Cuối cùng, ban quản lý hiện thời có nhiều thông tin nội bộ về trạng thái thực của hãng, thông tin không sẵn có với các cổ đông hiện thời hoặc những người tấn công tiềm năng.

Vì các cổ đông biết tất cả điều này nên họ cố gắng tạo cho các nhà quản lý động cơ trực tiếp để quan tâm đến lợi nhuận và giảm chi phí. Những nhà quản lý lâu năm được trả những khoản tiền thưởng lớn liên quan đến lợi nhuận. Tuy nhiên, những năm gần đây người ta thấy những nhà quản lý thu được những khoản tiền thưởng hậu hĩnh ngay cả khi các công ty của họ hoạt động kém.

Quản lý tư nhân có khả năng trở nên hiệu quả hơn khi là đối tượng của sự kiểm soát hiệu lực, hoặc từ phía những đối thủ cạnh tranh trên thị trường hoặc từ tổ chức điều tiết chặt chẽ và luôn theo dõi. Khi hãng tư nhân quá lớn và vì thế ít chịu sự cạnh tranh trong nước, và cũng sản xuất trong khu vực được che chắn khỏi nhập khẩu và sự cạnh tranh nước ngoài, đó chắc chắn là một nhà độc quyền ngủ quên trừ khi có những tổ chức điều tiết chặt chẽ. Và các nhà điều tiết này phải có khả năng chống lại sự mua chuộc điều tiết.

Các động cơ khuyến khích đối với các nhà quản lý công cộng

Những nhà quản lý tư nhân đôi khi đối mặt với cơ chế thị trường yếu về kỷ luật và kiểm soát. Những nhà quản lý khu vực công cộng không hề đối mặt với cơ chế thị trường. Mọi thứ phụ thuộc vào tính hiệu lực của chính phủ như một đơn vị thanh sát.

Về nguyên tắc, chính phủ có thể có hiệu lực như các thị trường tư nhân. Chính phủ có thể ban cho các khoản tiền thưởng gắn với hoạt động. Mặt khác, các công chức dân sự có thể được đào tạo ít hơn về đánh giá doanh nghiệp so với các nhà phân tích khu vực tư nhân. Cuối cùng, có sự cám dỗ chính trị đối với chính phủ để nắm quyền kiểm soát các ngành quốc hữu hoá và biến chúng thành công cụ cho vấn đề khẩn cấp.

Hộp 18-1 Bãi bỏ điều tiết hàng không

Những bài học từ Mỹ

Các chuyến bay nội địa Mỹ đã được bãi bỏ điều tiết vào năm 1978. Các rào cản gia nhập đã giảm. Đến năm 1984, số lượng hãng hàng không đã tăng từ 36 lên 120, giá vé giảm xuống 30% và hành khách sử dụng tăng 50%. Các máy bay đầy hơn có nghĩa là chi phí thấp hơn. Dịch vụ thường xuyên hơn làm cho việc bay phổ biến hơn. Những nhà tạo lập thị trường tự do đã vui mừng khi những dự đoán của họ đúng.

Tuy nhiên, sự cạnh tranh khốc liệt sau năm 1984 đã dẫn đến phá sản và sáp nhập. Năm 1989, 12 hãng hàng không hàng đầu chiếm 97% thị phần. Giá vé đã tăng, lợi nhuận cũng tăng. Các hãng hàng không hiện thời có sức mạnh đã dựng lên các rào cản gia nhập chiến lược để củng cố thị phần của mình. Chúng đã chuyển đến một sân bay (trung tâm) từ đó các chuyến bay chở hàng đường dài đi vào hoạt động. Hệ thống dịch vụ hỗ trợ (nấc thang) trước tiên chở hành khách đến trung tâm. Hệ thống trung tâm và các nấc thang làm cho các hãng hàng không nhỏ khó thách thức được các hãng hàng không lớn. Các hãng lớn cũng sở hữu hệ thống đặt chỗ trước, sử dụng các đại lý du lịch để phân bổ các ghế trống. Bằng việc lập trình máy tính để cho thấy các chuyến bay của mình trước, họ đã đặt những người mới gia nhập vào thế bất lợi. Họ cũng đưa ra các đường bay kiếm lợi chỉ với cùng một hãng hàng không.

Điều tiết ở châu Âu

Đi lại bằng máy bay theo lịch đã bị điều tiết một cách mạnh mẽ cho đến tận năm 1997. Các chuyến bay giữa các thủ đô châu Âu thường bị giới hạn đến một hãng hàng không từ mỗi nước, như Iberia và Alitalia trên đường Madrid - Rome. Cạnh tranh thường chỉ là danh nghĩa: hai hãng hàng không chia doanh thu chung của họ. Vé bị kiểm tra nghiêm ngặt. Các chuyến bay theo lịch trình được miễn trừ Luật Cạnh tranh EC.

Vì thế giá vé cao. Khi các hãng có sức mạnh thị trường sản phẩm mở rộng thì các nghiệp đoàn nắm được một phần lớn trong lợi nhuận vượt này: thiếu cạnh tranh để lộ ra chi phí cũng cao như lợi nhuận. Bảng sau cho thấy lý thuyết này phù hợp như thế nào. Các hãng hàng không châu Âu trả lương cao hơn các đối thủ Mỹ như thế nào, mặc dù có mức sống thấp hơn.

Chi phí lao động trên một công nhân, 1992-95 (1000 $)

	Đội buồng lái	Đội cabin
7 hãng hàng không lớn của Mỹ	151	46
12 hãng hàng không lớn của EU	110	38

Các hãng hàng không châu Âu dần dần trở thành đối tượng của Luật Cạnh tranh EU nhưng các hãng đang ở trong ngành vẫn có những lợi thế lớn. Vì tắc nghẽn ở những sân bay lớn nên những hãng mới gia nhập hoạt động ở các sân bay loại hai. Trong khi các hãng đang ở trong ngành vẫn vào được "các đường cất cánh và hạ cánh" tốt ở các sân bay có lợi, thì cuộc sống đối với các hãng mới gia nhập là khó khăn. Chi phí bay ở châu Âu sẽ giảm khi thị trường hàng không trở nên cạnh tranh hơn và khi nhiều nước tư nhân hoá các hãng hàng không thuộc sở hữu nhà nước của mình hơn. Một nghiên cứu thực tế gần đây của Ng và Seabright ước lượng rằng bỏ sở hữu nhà nước thường làm giảm chi phí đi 15 - 20%, khi công nhân bị buộc phải chấp nhận tiền lương thực tế hơn.

Sau 11/9/2001

Sau những vụ tấn công khủng bố New York, ngành hàng không nổ tung khi cầu sụp đổ. Điều này đã dẫn đến sự tham gia của nhà nước khi chính chủ bảo lãnh các hãng hàng không yếu. Tuy nhiên, nó cũng tạo ra cơ hội cạnh tranh cho các hãng hàng không giá rẻ như EasyJet và Ryanair, những hãng đã nhanh chóng cắt giảm giá để chiếm lợi thế từ sự rút lui của các hãng đang ở trong ngành.

Nguồn: F. McGowan and P.Seabright, "Deregulating European Airlines", *Economic Policy,* 1990; C. Ng and P.Seabright, "Competition, Privatization and Productive Efficiency: Evidence from the Airline Industry", Economic Journal, July 2001.

Tầm quan trọng của sở hữu

Vì thế, bản thân việc chuyển sở hữu từ khu vực công cộng sang tư nhân có thể không phải là vấn đề quan trọng nhất. Những chủ sở hữu công cộng hay tư nhân đều không tốt trong việc giám sát quản lý. Nếu chuyển sở hữu cho khu vực tư nhân có lợi ích trực tiếp, có lẽ chính phủ sẽ khó khăn hơn trong việc sử dụng các ngành để thoả mãn những đòi hỏi của các mệnh lệnh chính trị khác.

Như vậy, hầu hết các nhà kinh tế đều nhất trí rằng vấn đề then chốt không phải là bản thân quyền sở hữu mà là sự khốc liệt của sự cạnh tranh thị trường, hoặc chính sách điều tiết thay thế của nó mà ngành gặp phải.

Bán tài sản của gia đình

Việc bán tài sản của nhà nước có cầm cố tương lai của đất nước không? Bạn đã đủ hiểu để tự đưa ra câu trả lời. Giá thị trường của một tài sản là giá trị hiện tại của luồng thu nhập ròng mà chủ sở hữu được hưởng. Giả sử giá đúng là 100£. Nếu chúng tôi bán tài sản cho bạn, chúng tôi được 100£ và bạn có tài sản giá trị 100£. Không ai trong chúng ta được lợi hơn.

Chính phủ có thể được lợi như thế nào từ tư nhân hoá? Về mặt bản chất vì lý do Adam Smith đưa ra lần đầu tiên trong trích dẫn ở đầu chương này. Nếu các ngành quốc hữu hoá trước đây hoạt động không tốt, chúng sẽ có giá trị nhỏ nếu bị bán ở giai đoạn đó. Nếu chính sách quản lý thay đổi để chuẩn bị cho tư nhân hoá, giá trị hiện tại của lợi nhuận tương lai tăng ở thời điểm này.

Cuối cùng, câu hỏi về việc cầm cố tương lai chủ yếu nằm ở chỗ sử dụng doanh thu của việc tư nhân hoá để làm gì. Sẽ là không thận trọng khi đầu tư khoản tiền này vào các tài sản vật chất cho khu vực công cộng, chi nó vào giáo dục sẽ bổ sung thêm cho vốn nhân lực và vì thế cho khả năng kiếm được thu nhập trong tương lai và cơ sở thuế, hoặc sử dụng nó để trả nợ của chính phủ. Khi đó chính phủ đổi tài sản này lấy tài sản khác. Chỉ khi nào doanh thu từ tư nhân hoá "bị phung phí" do sự bùng nổ tiêu dùng, tài trợ bằng thuế giảm chẳng hạn, thì chính phủ đang gây khó khăn tài chính cho các chính phủ tương lai.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

18.4 Tư nhân hóa trong thực tế

Bảng 18.2 cho thấy doanh thu trung bình hàng năm từ tư nhân hoá trong thời kỳ 1980 - 2001 từ việc bán các ngành quốc doanh như British Telecom, British Gas, British Airway, British Steel, các công ty nước và hầu hết điện lực. Theo giá năm 1997, gần 83 tỷ £ doanh thu thu được trong thời kỳ 1980 - 2001.

Bảng 18.2 Doanh thu từ tư nhân hóa của Anh 1980 - 2001 (trung bình năm, tỷ bảng theo giá năm 1997)

80-83	84-86	87-90	91-93	94-97	98-01
0,2	1,5	4,5	7,8	5,0	4,0

Nguồn: HM Treasury, OECD.

Mọi người thấy rằng mua cổ phiếu ở giá chào là có lợi, vì thế nhiều người mua hăm hở xếp hàng. Tuy nhiên, cố gắng khuyến khích sở hữu cổ phần rộng rãi hơn phần lớn lại trở thành thất vọng. Thực hiện được những khoản lãi vốn của mình, các cá nhân nhanh chóng bán cổ phiếu của mình cho các quỹ hưu trí lớn và các công ty bảo hiểm háo hức có một danh mục đầu tư gần với mức trung bình của thị trường.

Trước đây, chúng ta đã nhấn mạnh tầm quan trọng của mức độ cạnh tranh mà các công ty tư nhân hoá gặp. Một số công ty trước đây là con cá lớn trong ao cá nhỏ nội địa bây giờ gặp sự cạnh tranh quốc tế đủ để cho sự điều tiết bổ sung là không cần thiết. Các ví dụ bao gồm British Airway, British Aerospace và Jaguar.

Nhóm công ty thứ hai gần như là độc quyền tự nhiên thực sự, gặp tính kinh tế của quy mô đáng kể và ít nhất là lúc đầu, gặp sự cạnh tranh quốc tế nhỏ. Cụ thể, nhóm này bao gồm các công ty công ích, năng lượng và giao thông. Trong mỗi ngành nước, điện và giao thông đường sắt, độc quyền sở hữu nhà nước bị chia ra thành các công ty tư nhân khác nhau với hy vọng cạnh tranh từng phần. Ngược lại, British Telecom và British Gas đã bị tư nhân hoá nguyên vẹn.

Dù tư nhân hoá các hãng lớn này theo kiểu nào đi nữa thì sự điều tiết vẫn là cần thiết, ít nhất là đến khi việc toàn cầu hoá dẫn đến sự cạnh tranh quốc tế đủ lớn. Điều này bây giờ đang xảy ra trong ngành viễn thông nhưng đang dần chuyển sang các ngành công ích khác.

Hộp 18-2 Tư nhân hóa trên thế giới

Bảng 18.2 cho thấy Liên hiệp Anh đã đi đầu trong tư nhân hoá như thế nào dưới thời Margaret Thatcher và John Major. Vào năm 1997, Liên hiệp Anh chỉ còn lại rất ít để bán. Châu Âu lục địa và châu Á đã đuổi kịp và vượt doanh thu tư nhân hoá của Liên hiệp Anh. Doanh thu thế giới từ năm 1990 đến bây giờ ở đỉnh là 600 tỷ đôla. Tuy nhiên, sau khi đạt đỉnh 100 tỷ đôla vào năm 1998, doanh thu tư nhân hoá toàn cầu bây giờ đã giảm dưới 20 tỷ £ một năm.

Doanh thu tư nhân hóa hàng năm (tỷ USD), 1995-1999

Ý	16	Tây Ban Nha	7
Úc	12	Đức	4
Pháp	18	Anh	4
Nhật Bản	7		

Nguồn: The Economist, 20 July 2000, OECD 2003.

Khi độc quyền tự nhiên tồn tại, để cho các hãng tư nhân khai thác sức mạnh thị trường là không hiệu quả. Quốc hữu hoá không phải là sự thành công rõ ràng. Hơn nữa, chúng ta dần nhận ra rằng, ở châu Âu sự phản ứng chính sách thay thế - để các nhà độc quyền tự nhiên ở khu vực tư nhân nhưng điều tiết các hoạt động của họ - cũng đầy rẫy khó khăn. Ở Mỹ, nơi mà điều tiết luôn được thích hơn sở hữu công cộng, thì kết luận trên đã được rút ra từ lâu: mua chuộc điều tiết và các vấn đề thông tin vẫn đặt ra những khó khăn nghiêm trọng cho chính sách công cộng.

Có lẽ cần nghĩ bên lề một chút. Thay vì can thiệp một cách không hoàn hảo để kiểm soát nhà độc quyền trong một thị trường nhỏ, tại sao không mở rộng thị trường ra? Một thị trường lớn có thể hỗ trợ cho sự cạnh tranh giữa nhiều hãng, mỗi hãng đều đủ lớn để khai thác tính kinh tế của quy mô. Đây là khía cạnh then chốt của chương trình "hoàn tất thị trường bên trong" trong phạm vi Liên minh châu Âu.

Trong ngành viễn thông, cạnh tranh với BT phát triển nhanh chóng khắp mọi nơi. Điện thoại di động và dịch vụ số liệu qua TV cáp là các doanh nghiệp lớn. Truyền số liệu là thị trường phát triển nhanh và vệ tinh không phân biệt biên giới quốc gia. Bị thôi thúc bởi các cơ hội công nghệ mới, Uỷ ban châu Âu đang bàn cách hoà hợp nhiều quy định quốc gia đối với viễn thông. Nếu điều này xảy ra, những nhà điều tiết quốc gia sẽ trở nên kém quan trọng.

18.5 Điều tiết độc quyền tư nhân

Bài học từ kinh nghiệm trước đây về quốc hữu hoá độc quyền tự nhiên là gì? Thứ nhất, các nhà điều tiết cần phải được độc lập với chính phủ để đưa ra lời hứa đáng tin cậy là không phải lúc nào cũng can thiệp. Điều này được đi cùng với việc thành lập các tổ chức điều tiết độc lập mà những chữ viết tắt của chúng nhấn mạnh các phương tiện tài chính: Oftel, Ofwat, Ofgem, v.v...[1] Mỗi tổ chức điều tiết có các mục đích rõ ràng do nghị viện đưa ra nhưng chịu trách nhiệm về việc thực hiện chúng.

Thậm chí như vậy, độ tin cậy không phải luôn luôn được thiết lập một cách dễ dàng. Thậm chí, các tổ chức độc lập cũng không luôn luôn giữ lời hứa do mình đưa ra. Ví dụ, khi các công ty bị điều tiết tạo ra lợi nhuận không nhìn thấy trước, tổ chức điều tiết khó mà cho phép độc quyền tư nhân nắm giữ chúng. Thất bại của những cam kết điều tiết càng quan trọng khi một ngành càng phụ thuộc vào khoản đầu tư bền vững cho thành công hiện thời. Ví dụ, nếu thất bại điều tiết là đủ nghiêm trọng thì tư nhân hoá tất cả ngành viễn thông sẽ là tốt hơn để bảo vệ động cơ duy trì việc đầu tư. Ngược lại, trong các ngành chín muồi, như cấp nước, một thất bại điều tiết nào đó có thể ít thiệt hại hơn và có thể duy trì điều tiết ngay cả khi điều này được áp dụng một cách không hoàn hảo cũng có thể là tốt hơn[2].

Thứ hai, cần chú ý tới sự mất cân xứng về thông tin và khả năng chi phí leo thang bởi độc quyền tự nhiên. Về mặt bản chất, hai hệ thống điều tiết hành vi là có thể: trần giá hoặc trần đối với tỷ suất lợi nhuận (đôi khi gọi là "cộng chi phí"). Thiết kế điều tiết gặp sự đánh đổi khi hãng có độc quyền thông tin về chi phí thực của nó. Trần giá tạo cho nhà độc quyền tất cả lợi ích của việc giảm chi phí mà tổ chức điều tiết không quan sát được; trần đối với tỷ suất lợi nhuận có nghĩa là cắt giảm chi phí dẫn đến giá thấp hơn.

Nếu đó là vấn đề duy nhất thì trần giá tạo ra các động cơ tốt hơn. Nhưng nếu nhà độc quyền gặp các rủi ro khác thì điều tiết tỷ suất lợi nhuận tạo khả năng cho những phát sinh không nhìn thấy trước chuyển sang người tiêu dùng, trong khi đó trần giá làm cho nhà độc quyền chịu toàn bộ rủi ro. Việc chia sẻ rủi ro hiệu quả có thể sử dụng một số yếu tố cấu thành của điều tiết tỷ suất lợi nhuận.

Bất chấp lý lẽ ủng hộ một sự thoả hiệp nào đó giữa hai phương pháp này, việc điều tiết của Liên hiệp Anh cho đến tận thời gian gần đây vẫn quá nặng về phương pháp trần giá, đặt toàn bộ sức mạnh của điều tiết đằng sau áp lực giảm chi phí. Việc này được đi tiên phong cùng với tư nhân hoá BT vào năm 1984, với ràng buộc trần giá "RPI-X". Các giá danh nghĩa của BT có thể tăng cùng tỷ lệ với chỉ số giá bán lẻ, trừ X %. X là cắt giảm hàng năm trong giá thực. Vì viễn thông hưởng tiến bộ công nghệ phát triển nhanh, nên BT phải có khả năng giảm chi phí sau mỗi năm theo biến thực. Tổ chức điều tiết Oftel đặt ra X. Lúc đầu, X là 3%. Sau đó tăng lên 4,5% và sau đó 6,25%. Trong 10 năm đầu là công ty tư nhân, BT phải giảm giá thực của mình cộng dồn là 45%. Thực tế chúng đã giảm 43%.

Năm 2004, Tổ chức điều tiết ngành thông tin liên lạc mới Ofcom đã thông báo quan điểm chiến lược về điều tiết trong khu vực thông tin liên lạc. Một phần quan điểm này sẽ được nghiên cứu so với khuôn khổ điều tiết tồn tại đã 20 năm và liệu sự chuyển trọng tâm khỏi kiểm soát giá có trở nên hiệu lực hơn trong việc cung cấp các dịch vụ hiện đại, sáng tạo và định hướng người tiêu dùng cho khách hàng không.

[1] Lúc đầu, viễn thông, khí đốt, điện và các độc quyền tư nhân khác có tổ chức điều tiết riêng như Often, Ofgas, nhưng dần dần các tổ chức này bị thay thế bởi các tổ chức điều tiết cho cả khu vực. Do đó, Ofgem bây giờ điều tiết các thị trường khí đốt và điện và Ofcom không chỉ điều tiết viễn thông mà cả các ngành thông tin khác như radio và băng thông rộng.

[2] Đây là các ví dụ về cái tốt thứ nhì đã đưa ra ở Chương 15.

Hộp 18-3 Đối xử tốt hơn đối với những người sử dụng điện thoại di động

Chương 18 đã giới thiệu vai trò của cạnh tranh trong việc điều tiết hành vi của các hãng có sức mạnh độc quyền. Bây giờ chúng ta cũng đã nghiên cứu vai trò của điều tiết RPI-X, chúng ta có thể nghiên cứu một số phán quyết của Uỷ ban Cạnh tranh liên quan đến điện thoại di động.

Năm 1999, sau một nghiên cứu của Uỷ ban Cạnh tranh có thái độ chỉ trích lệ phí đối với điện thoại di động, Vodafone và BT Cellnet (bây giờ gọi là O_2) đã bị đặt trần giá kiểu RPI-9 trong từng năm 1999 và 2000.

Năm 2003, Uỷ ban Cạnh tranh lại tham gia một lần nữa, lần này nghiên cứu sự phàn nàn rằng phí gọi từ điện thoại di động sang các đường cố định mặt đất là quá cao. Uỷ ban đã kết luận rằng chi phí của các cuộc gọi từ những người sử dụng đường cố định cao hơn ít nhất là 40% so với mức công bằng. Những nhà điều hành mạng di động cho rằng giá gọi chuyển mạng cao được sử dụng để trợ giá cho các điện thoại di động cầm tay mới. Uỷ ban lập luận rằng không phải tất cả những người sử dụng đường cố định đều là những người sử dụng di động và vì thế không được lợi từ trợ cấp này.

Kết quả là, Uỷ ban đã yêu cầu Vodafone và O_2 cắt giảm phí chuyển mạng thực của mình đi 15% một năm trong thời kỳ 2002 - 2006, và cũng yêu cầu Orange và T-Mobile giảm phí nối mạng đi 14% một năm.

Vì cạnh tranh tăng lên từ điện thoại di động, các nhà cung cấp nước ngoài và các công ty cáp, việc điều tiết viễn thông ngày càng chuyển từ điều tiết giá cuối cùng sang giá trung gian và kết nối mạng. Như Luật Cạnh tranh châu Âu buộc Microsoft phải cho phép các đối thủ cạnh tranh được giao diện với các servers của nó, Ofcom xem xét các mức giá mà BT đặt cho các đối thủ khi sử dụng mạng phân phối quốc gia của nó. Với nhiều nhà cung ứng tiềm năng hơn, cạnh tranh trong thị trường sản phẩm cuối cùng sẽ tăng.

Như chúng ta kỳ vọng, cạnh tranh giữa các công ty nước đã chứng minh rằng phải khuyến khích nhiều hơn nữa, do đó khuôn khổ điều tiết ban đầu sau tư nhân hoá về mặt bản chất vẫn còn. Khi điều tiết các công ty nước, Ofwat đã thực hiện "RPI + K". Giá thực của nước tăng K% một năm để cho phép các công ty nước cải thiện chất lượng (và thực sự chất lượng!) bằng việc đầu tư đáng kể mà khi nước là ngành quốc hữu hoá là không đáng kể. K tính trung bình năm khoảng 5,5%, nhưng thay đổi theo các công ty nước ở các vùng khác nhau tuỳ theo quan điểm của Ofwat về nhu cầu đầu tư.

Điều tiết hành vi không phải là phương án lựa chọn duy nhất sẵn có đối với các tổ chức điều tiết. Cũng có thể phân chia một công ty và thay đổi cơ cấu ngành. Trong những năm 1980, công ty điện thoại Mỹ AT&T đã bị chia thành "những quả chuông nhỏ", mỗi đơn vị phục vụ một vùng của Mỹ nhưng chia sẻ cùng một mạng về các cuộc gọi liên vùng.

Các vấn đề về điều tiết các công ty lớn đã làm cho các tổ chức điều tiết phải suy nghĩ nhiều hơn về một số phần của doanh nghiệp có thể tồn tại được qua sự cạnh tranh không. British Gas độc quyền sau đó đã bị phá vỡ dần bởi việc cho phép các công ty khí đốt và điện khu vực cạnh tranh trong việc cung cả khí đốt và điện. Các ngành này và các ngành khác là liên kết dọc, kết hợp các thiết bị đầu nguồn, mạng lưới truyền tải cơ sở với các hoạt động cuối nguồn như phân phối địa phương. Mạng lưới truyền tải cơ sở là độc quyền tự nhiên - chúng ta chỉ muốn một đường dây điện quốc gia - nhưng các hoạt động cuối nguồn cung cấp nhiều cơ hội cho cạnh tranh. Rõ ràng việc sử dụng mạng là sẵn có ở các mức giá hợp lý và tổ chức điều tiết cần giám sát điều này. Vấn đề then chốt là liệu hãng điều hành mạng có được phép cạnh tranh với các nhà phân phối cuối nguồn khác không. Câu trả lời phụ thuộc vào liệu các ảnh hưởng hướng ngoại dọc hay các cơ hội cho hành vi chiến lược có tạo cho nhà độc quyền mạng sức mạnh quá mức trong thị trường cuối nguồn không.

Tương tự, tư nhân hoá British Rail đã dẫn đến việc tạo thành Railtrack để cung cấp mạng lưới cơ sở hạ tầng, và trao quyền hoạt động khu vực cho các công ty như Virgin

Trains, Connex và ScotRail. Những ảnh hưởng hướng ngoại giữa các hoạt động cho thấy rằng việc phá vỡ các công ty không luôn luôn cung cấp giải pháp dễ dàng. Railtack đã bị chỉ trích một cách dai dẳng về việc đầu tư ít.

Vì được hưởng lợi trực tiếp của các đường sắt tốt hơn là các công ty điều hành đường sắt, các động cơ của Railtrack đã phụ thuộc vào tổ chức điều tiết đã buộc thu nhập của Railtrack với việc cung cấp cơ sở hạ tầng đường sắt tốt hơn của nó một cách trực tiếp như thế nào. Câu trả lời là "không đủ". Năm 2001, khi Railtrack phá sản, chính phủ mới tổ chức lại ngành đường sắt một lần nữa, cuối cùng dẫn đến việc tạo ra Network Rail.

Thực tế đáng buồn về việc tư nhân hoá đường sắt cũng cho thấy rằng các vấn đề cam kết không tan biến vì một ngành bị tư nhân hoá. Mỗi lần các thành viên của nghị viện cho rằng việc bơm nhiều tiền công cộng vào mới có thể cứu được ngành đường sắt. Railtrack đã có động cơ giảm đầu tư của mình vào đường ray và phát tín hiệu, và các công ty hoạt động đã có động cơ làm chậm lại việc đầu tư vào các đoàn tàu và các toa mới.

18.6 Sáng kiến tài chính tư nhân

Năm 1992, khi sự suy thoái 2 năm của Liên hiệp Anh đã làm xói mòn doanh thu thuế và làm cho việc vay mượn của chính phủ nhiều như nấm, chính phủ đã áp dụng Sáng kiến Tài chính Tư nhân (PFI). Chính phủ đã sử dụng tài năng chuyên môn của khu vực tư nhân để tài trợ các dự án công cộng. Những người chỉ trích coi đó là mưu đồ cắt giảm quy mô rõ ràng trong ngân sách. Lập luận đã được kéo dài mãi từ đó.

PFI chuyển các bộ phận và các tổ chức chính phủ từ chủ sở hữu và người điều hành các tài sản thành những người mua các dịch vụ từ khu vực tư nhân. Các hãng tư nhân trở thành những người cung dịch vụ dài hạn chứ không phải chỉ là những người xây dựng các tài sản được thanh toán trước. Không trả chi phí vốn cho việc xây dựng các con đường, chính phủ trở thành người thuê liên tục nhiều dặm đường cao tốc được duy trì.

Trong thời kỳ 1992-98, các hợp đồng trị giá mười một tỷ £ đã được ký kết, trong đó riêng đường sắt qua đường hầm biển Măng sơ đã chiếm 27%, 33% là các chương trình giao thông khác như đường bộ, cầu, xây dựng đường sắt và tàu điện, và 12% là các dự án bệnh viện và khu vực y tế khác. Phần còn lại thuộc công nghệ thông tin, quốc phòng, giáo dục, nhà tù và nhà ở khác. Năm 1996, chương trình này đã được mở rộng đến các tổ chức địa phương như Chương trình Đồng sở hữu Tư nhân Công cộng (PPP). Bảng 18.3 cho thấy các số liệu từ 1998-99 đến 2003-04.

Bảng 18.3 Đầu tư khu vực tư nhân PFI (tỷ £, 98/99-03/04)

	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03
Môi trường, giao thông, khu vực	0,5	1,1	0,9	1,2	1,2
Y tế	0,3	0,6	0,7	0,6	0,9
Các tổ chức địa phương	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6
Quốc phòng	0,3	0,3	0,2	0,2	0,8
Scotland	0,3	0,5	0,3	0,1	0,15
Wales	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7
Bộ Nội vụ	0,1	0,3	0,3	0,2	0,1
Các thứ khác	0,3	0,5	0,4	0,1	0,1
Tổng	2,2	4,0	3,6	3,1	3,9

Nguồn: *Financial Times*, 11 December 1998.
http://www.treasury-project-taskforce.gov.uk

Kho bạc kiên trì mục tiêu lôi kéo khả năng quản lý và kiểm soát rủi ro của khu vực tư nhân. Chính phủ đã chán ngấy với chi phí cao của các dự án công cộng. Trong điều kiện PFI, khu vực tư nhân chịu trách nhiệm về rủi ro nằm trong sự kiểm soát của nó. Chính phủ chỉ chịu trách nhiệm về những phần vượt quá phát sinh từ những rủi ro rộng hơn bên ngoài sự kiểm soát của những người ký hợp đồng. Tất nhiên, ranh giới là không rõ ràng. London and Continental Railway (đường sắt London và Châu lục) chịu trách nhiệm về dự án PFI lớn nhất, Channel Tunnel Rail Link đã đòi hỏi nhiều tiền hơn so với mức xác định trong đấu giá ban đầu của nó.

Vậy những tác dụng ngân sách là gì? Thứ nhất, bất kỳ lợi ích nào từ hiệu quả khu vực tư nhân cũng được đặt đối lập với thực tế là chính phủ có thể vay rẻ hơn khu vực tư nhân. Khu vực tư nhân chịu những chi phí xây dựng ban đầu, được tài trợ bằng tiền vay. Việc xếp loại tín dụng thấp hơn của các dự án do tư nhân tài trợ (so với xếp loại chính phủ loại AAA, trái phiếu của Bệnh viện Greenwich được xếp loại BBB và trái phiếu Docklands Light Railway được xếp loại A) có thể có ý nghĩa nào đó cho đến điểm một phần trăm bổ sung đối với lãi suất phải được trả. Khi lãi suất trung bình chỉ là 5 hoặc 6%, lãi suất này bổ sung rất nhiều vào chi phí dự án. Hiệu quả khu vực tư nhân phải bù nhiều hơn lãi suất này nếu chính phủ được lợi.

Thứ hai, PFI làm cho chính phủ thoát khỏi chi phí vốn ban đầu của việc xây dựng một con đường hay một nhà tù đổi lấy việc chịu hai loại chi phí tương lai. Thứ nhất là "thuê" hiện thời con đường hoặc dịch vụ nhà tù từ nhà cung cấp tài sản, thứ hai là khoản nợ có thể đối với sự gia tăng chi phí bên ngoài sự kiểm soát của nhà cung ứng tư nhân. Đưa ra những trợ cấp ban đầu cho nhà cung cấp tư nhân trong ước tính ngân sách ngày nay không phải là vấn đề dễ dàng.

Về sự trao đổi chi phí vốn lấy khoản nợ tương lai để thuê dịch vụ là gì? Giả sử mất 100 triệu £ để xây dựng con đường và lãi suất là 10%. Nhà cung cấp tư nhân phải đòi 10 triệu £ một năm chỉ để trang trải chi phí cơ hội của tiền bị trói vào dự án. Trong những năm đầu, chính phủ có con đường của mình và chi ít hơn 100 triệu £ mà lẽ ra phải chi để xây dựng con đường. Lúc đầu, nó cần ít doanh thu thuế, đó là khoản vay ẩn. Giá trị hiện tại của cước thuê đường tương lai mà nó phải trả không để lộ ra đó là khoản nợ của chính phủ.

Nhiều luồng tiền tương lai không được tính đến một cách thích hợp vào các tài khoản của chính phủ. Khi Liên hiệp Anh lần đầu tiên phát hiện ra dầu Biển Bắc, giá trị hiện tại của thuế tương lai đánh vào việc khai thác dầu đã không được đưa ngay vào như một tài sản của chính phủ. Đây không phải là cách thị trường chứng khoán hành xử. Hãy nghĩ về tất cả các công ty internet được đánh giá hàng tỷ £ vì thị trường nghĩ chúng sẽ đem lại doanh thu trong một ngày nào đó trong tương lai.

Ngược lại, nhiều chính phủ đã biết rằng họ gặp những khoản nợ lương hưu khổng lồ trong tương lai, vì dân số đang già đi và các quỹ hưu trí nhà nước hào phóng (không phải là đặc điểm của Liên hiệp Anh!), khoản nợ này không để lộ ra ở đâu trong các tài khoản của chúng ở hiện tại. Nó phải được ghi không phải vào tài khoản luồng của thu nhập và chi tiêu hiện thời, mà một cách lý tưởng vào sự đánh giá hiện thời về các tài sản và nợ. Vì nó không được ghi như thế, khi các dự án PFI dần dần tích lũy được luồng phí trả cho những nhà cung cấp dịch vụ tư nhân về cái trước đây các dự án công cộng làm, điều này nghiễm nhiên sẽ có xu hướng làm tăng luồng chi tiêu của chính phủ trong tương lai.

Hộp 18-4 Chênh đường ray

Khi tư nhân hoá ngành đường sắt đã được thực hiện ồ ạt trước cuộc bầu cử năm 1997, British Rail đã bị chia nhỏ. Cơ cấu mới bao gồm rất nhiều doanh nghiệp chạy tàu nhưng chỉ có một công ty, Railtrack cung cấp cơ sở hạ tầng đường sắt. Giá cổ phiếu của Railtrack tăng đột ngột khi các nhà đầu tư kỳ vọng nó sẽ thịnh vượng. Tháng 10 năm 2001 Railtrack đã bị phá sản. Bài học chúng ta rút ra từ sự thất bại này là gì?

Railtrack được thừa kế hàng chục năm đầu tư thấp vào cơ sở hạ tầng đường sắt. Sự thay đổi trong sở hữu là không đủ. Cái cần là sự đầu tư rộng rãi. Nhưng khi là độc quyền tư nhân, Railtrack đã bị điều tiết. Những nỗ lực trực tiếp để tài trợ cho việc đầu tư vào đường sắt bởi các mức giá cao đã bị cản trở bởi phí đường sắt (và vì thế lượng tiền Railtrack có thể đặt cước cho các nhà hoạt động chạy tàu) bị điều tiết một cách chặt chẽ. Thêm vào mối quan tâm về sự cạnh tranh không phù hợp và sức mạnh thị trường tiềm tàng, các nhà chính trị cũng rất nhạy cảm với mức giá đường sắt.

Tình huống này bị phóng đại bởi hai vấn đề. Thứ nhất, mọi người đều đánh giá thấp chi phí của việc nâng cấp đường sắt, cụ thể là đường sắt West Coast xấu có tiếng từ London đến Glassgow. Thứ hai, những vụ tai nạn đường sắt, đặc biệt ở Hatfield nơi đường sắt đáng chê trách, đã dẫn đến các chương trình tốn kém và không lường trước để cải thiện sự an toàn một cách nhanh chóng.

Biểu dưới đây biểu thị đầu tư kế hoạch luỹ kế trong thời kỳ 2001-10. Với kho bạc từ chối tăng phần đóng góp của chính phủ, khu vực tư nhân đã luôn miễn cưỡng đầu tư 34 tỷ £ vào một ngành chịu sự điều tiết bên ngoài, không có đảm bảo sẽ thu đủ doanh thu để trả khoản đầu tư với lãi. Khi chúng ta bàn luận hãng là gì ở Chương 6, Hộp 6.3 đã viết, vì hầu hết các hợp đồng là không đầy đủ, một số người phải có sự kiểm soát cuối cùng khi một điều nào đó không dự kiến xảy ra. Ví dụ Railtrack cũng làm sáng tỏ sự mập mờ nằm trong sự đối tác công cộng - tư nhân này.

Đầu tư dự định vào đường sắt
Quỹ cộng dồn, 2001-10 (tỷ £, mức giá năm 2000)

	Công cộng	Tư nhân
Cơ sở hạ tầng đường sắt	3,5	25,5
Tàu mới	11,5	8,5
Tổng cộng	15,0	34,0

Bằng việc chiếm giữ vòng tiếp theo của tiền kho bạc và đẩy Railtrack đến phá sản, chính phủ giả định sự kiểm soát cuối cùng khi đụng chạm đến trạng thái đường sá. Một số nhà đầu tư tư nhân đã kêu ca rằng điều này có thể làm cho sự đối tác giữa khu vực công cộng và tư nhân trong tương lai khó khăn hơn. Vì khu vực tư nhân vui vẻ duy trì lợi nhuận khi mọi thứ diễn ra tốt đẹp, không rõ ràng rằng họ có cơ sở cho những phàn nàn khi mọi thứ xảy ra theo hướng khác.

Nguồn: The Economist, 20 October 2001.

TÓM TẮT

- **Quốc hữu hoá** là việc mua các công ty tư nhân bởi khu vực công cộng. **Tư nhân hoá** là bán các hãng khu vực công cộng cho khu vực tư nhân.
- **Độc quyền tự nhiên** gặp đường chi phí trung bình dốc xuống. Chi phí cận biên nằm dưới chi phí trung bình. Đặt giá bằng chi phí cận biên hàm ý thua lỗ.
- **Đặt giá hai phần** cho phép nhà độc quyền đặt phí cận biên thích hợp và trang trải thua lỗ thông qua phí cố định. Tuy nhiên, với độc quyền thông tin, một hãng không hiệu quả sẽ cố gắng trang trải thua lỗ không cần thiết thông qua phí cố định.
- Một cách lý tưởng, các hãng nhà nước điều hành phải đặt giá bằng chi phí xã hội cận biên và đầu tư đến tận khi giá vừa đủ trang trải chi phí xã hội cận biên dài hạn, bao gồm cả chi phi trả lãi hàng năm cho chi tiêu vốn ban đầu.
- **Mua chuộc điều tiết** xảy ra khi tổ chức điều tiết trở thành người bênh vực ngành được coi là phải điều tiết.
- Tư nhân hoá là sự đáp lại quan điểm cho rằng một số công ty nhà nước không phải độc quyền tự nhiên và rằng thậm chí độc quyền tự nhiên đã được giải

quyết tốt hơn bởi sự điều tiết hết cỡ ràng buộc chính phủ không phải can thiệp mãi mãi.

- Chuyển đổi sở hữu làm cho người ta tin rằng hãng không có sự trợ giúp vô hạn của chính phủ (mặc dù đôi khi chính phủ vẫn bảo lãnh các công ty tư nhân).
- Bán các tài sản đúng giá làm cho của cải của chính phủ không thay đổi. Nếu triển vọng xử lý chặt hơn trong tương lai dẫn đến cải thiện năng suất trong các hãng nhà nước thì chính phủ được lợi trước tiên khi năng suất cải thiện, chứ không phải khi hãng được bán.
- Nhiều hãng tư nhân hoá bây giờ gặp sự cạnh tranh căng thẳng, thường từ phía nước ngoài. Tuy nhiên, độc quyền tự nhiên đã đòi hỏi một khung khổ điều tiết mới. Điều này đã ủng hộ việc đặt trần giá, được điều hành bởi các tổ chức điều tiết độc lập và là đối tượng của việc xem xét lại định kỳ.
- Liên hiệp Anh ngày càng phải điều tiết không phải hành vi mà là cấu trúc thị trường. Điều này giả định rằng một số bộ phận của độc quyền tự nhiên có thể trở nên phù hợp cho cạnh tranh. Trong thực tế, đó thường là các hoạt động cuối nguồn trong ngành liên kết dọc.
- **Sáng kiến tài trợ tư nhân** sử dụng tài chính tư nhân để xây dựng các dự án và ban quản lý tư nhân điều hành chúng. Sau đó chính phủ trả phí dịch vụ để sử dụng tài sản đó.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Tại sao các câu lạc bộ thể thao có cả phí thành viên ban đầu và cả phí thành viên hàng năm cho những người đã là thành viên.
2. Một Nghị sĩ đã khuyến nghị rằng vì British Telecom bị điều tiết bởi Ofcom nên sẽ hợp lý khi thành lập Ofair để điều tiết British Airways. Có nên không?
3. "Vé theo mùa rẻ sẽ làm cho những người đi lại bằng các phương tiện giao thông công cộng không đi trên những con đường tắc nghẽn vào giờ cao điểm". "Những người đi lại bằng các phương tiện giao thông công cộng phải trả thêm vì hầu hết tàu hoả bỏ không trong phần còn lại của ngày". Hãy bảo vệ một trong hai quan điểm này. Câu trả lời có phụ thuộc vào cách đặt giá cho xe hơi và đỗ xe không?
4. "Đường hầm qua biển Măng-sơ xây dựng bằng tiền tư nhân, nên không thể duy trì việc trả lãi cho các khoản nợ của nó. Nó không bao giờ nên được xây dựng". Hãy bàn luận.
5. Bạn có nhớ sự khác nhau giữa sự đánh giá của tư nhân và xã hội về các chi phí và lợi ích khi trả lời câu hỏi 4 không? Hãy chỉ rõ 5 nguồn gốc của sự khác nhau giữa chi phí, lợi ích xã hội và tư nhân.
6. Khi Bộ Quốc phòng đặt hàng thiết kế và sản xuất các máy bay chiến đấu mới, nó có thể làm các hợp đồng giá cố định hay giá cộng chi phí. Giải thích các động cơ trong hai hợp đồng này khác nhau như thế nào? Khi nào giá cộng chi phí là mong muốn về mặt xã hội? Tại sao Sáng kiến Tài chính Tư nhân là sự thoả hiệp giữa các hợp đồng giá cố định và giá cộng chi phí?

7 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau là sai? (a) Những ngành quốc hữu hoá bị lỗ phải là ngành không hiệu quả. (b) Độc quyền tư nhân luôn luôn không tốt bằng độc quyền công cộng. (c) Vì hành vi có thể bị điều tiết nên không bao giờ cần phải phá vỡ độc quyền.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684-85.



Online *Learning* Centre *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phần bốn

Kinh tế học vĩ mô

Phần 4 nghiên cứu hành vi của tổng thể nền kinh tế, trong đó có tính đến những ảnh hưởng phản hồi. Cầu đối với sản lượng xuất phát từ các hãng, chính phủ và người nước ngoài. Vì lãi suất tác động đến cầu đối với sản lượng nên khu vực tài chính có mối tương tác với nền kinh tế thực. Sự điều chỉnh giá và lương giúp đưa nền kinh tế đến trạng thái toàn dụng công suất, nhưng chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa cũng có vai trò nhất định. Mọi thứ đó gộp lại tác động đến lạm phát và thất nghiệp. Các nền kinh tế ngày càng mở cửa hơn với ngoại thương và vốn nước ngoài. Cán cân thanh toán ghi chép các giao dịch với người nước ngoài. Động thái của nền kinh tế quốc dân cũng phụ thuộc vào chính sách tỷ giá hối đoái mà quốc gia theo đuổi. Ở cuối Phần 4, chúng ta có thể giải thích các chu kỳ kinh doanh xung quanh trạng thái toàn dụng và tăng trưởng của sản lượng ở trạng thái toàn dụng trong dài hạn.

Chương 19 giới thiệu nền kinh tế vĩ mô. Chương 20 và 21 xây dựng một mô hình cơ bản về xác định sản lượng trong ngắn hạn. Chương 22 và 23 mô tả về tiền tệ, hoạt động ngân hàng và cách thức xác định lãi suất được ấn định. Chương 24 xem xét chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Chương 25 giới thiệu về tổng cung và sự điều chỉnh giá. Chương 26 và 27 xem xét vấn đề lạm phát và thất nghiệp. Chương 28 và 29 đề cập đến tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán. Chương 30 bàn về tăng trưởng dài hạn. Chương 31 phân tích các chu kỳ kinh doanh trong ngắn hạn. Sau 13 chương giới thiệu kinh tế học vĩ mô, Chương 32 tổng kết.

Nội dung:

Chương 19

Giới thiệu về kinh tế học vĩ mô

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Kinh tế học vĩ mô là môn học nghiên cứu tổng thể nền kinh tế.**
2. **Các tài khoản quốc gia có sự nhất quán từ bên trong.**
3. **Dòng luân chuyển giữa các hộ gia đình và các hãng.**
4. **Tại sao lượng rò rỉ luôn bằng lượng bơm vào.**
5. **Các thước đo toàn diện hơn về GDP và GNP.**

Bây giờ chúng ta chuyển sang các vấn đề lớn như thất nghiệp, lạm phát và tăng trưởng kinh tế. Kinh tế học vĩ mô bỏ qua những chi tiết để nghiên cứu bức tranh lớn.

Kinh tế học vĩ mô là môn học nghiên cứu tổng thể nền kinh tế.

Sự khác biệt giữa kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô còn lớn hơn sự khác biệt giữa kinh tế học ở quy mô nhỏ và kinh tế học ở quy mô lớn như các tiếp đầu ngữ gốc Hy Lạp vi mô (micro) và vĩ mô (macro) gợi ra. Mục đích phân tích hai môn học đó cũng khác nhau.

Mô hình là sự đơn giản hoá để tập trung vào những yếu tố cơ bản của một vấn đề và giúp hình dung chúng một cách rõ ràng. Mặc dù chúng ta có thể nghiên cứu tổng thể nền kinh tế bằng cách tổng hợp các phân tích kinh tế vi mô của tất cả các thị trường, nhưng sẽ rất khó theo dõi tất cả các lực lượng kinh tế đang hoạt động. Bộ não của chúng ta không có một con chip Pentium đủ lớn để hiểu ra điều đó.

Kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô sử dụng những cách tiếp cận khác nhau để duy trì khả năng xử lý phân tích trên. Kinh tế học vi mô nhấn mạnh đến sự am hiểu chi tiết về các thị trường cụ thể. Để có được mức độ chi tiết này, nhiều tương tác với các thị trường khác bị bỏ qua. Khi nói rằng một khoản thuế đánh vào xe hơi làm giảm lượng xe hơi ở trạng thái cân bằng, thì chúng ta bỏ qua thực tế là chính phủ làm gì với khoản thuế thu được. Nếu nợ của chính phủ được cắt giảm, thì lãi suất và tỷ giá hối đoái có thể giảm, làm tăng khả năng cạnh tranh và tăng sản lượng xe hơi.

Kinh tế học vi mô giống như việc xem đua ngựa bằng ống nhòm. Các chi tiết thì rất rõ, nhưng đôi khi chúng ta có được một bức tranh rõ ràng hơn về cả cuộc đua bằng

mắt thường. Bởi vì kinh tế học vĩ mô nghiên cứu sự tương tác của những phần khác nhau của nền kinh tế, nên nó dựa vào sự đơn giản hoá theo cách khác để có thể phân tích được. Kinh tế học vĩ mô đơn giản hoá các phần để tập trung thấy chúng khớp với nhau như thế nào và ảnh hưởng lẫn nhau ra sao.

Kinh tế học vĩ mô quan tâm đến những tổng thể lớn như tổng cầu về hàng hoá của các hộ gia đình hay tổng chi tiêu của các hãng cho máy móc và nhà xưởng. Giống như việc xem đua ngựa bằng mắt thường, ý niệm của chúng ta về những chi tiết riêng lẻ là mờ nhạt hơn, nhưng chúng ta chú ý một cách đầy đủ đến bức tranh tổng thể. Chúng ta chú ý hơn đến con ngựa đang vượt rào.

19.1 Những vấn đề lớn

Lực lượng lao động bao gồm những người đang làm việc hoặc đang tìm việc. Nó không bao gồm những người không làm việc, mà cũng không tìm việc. **Tỷ lệ thất nghiệp** là phần trăm của lực lượng lao động không có việc làm.

Tổng sản phẩm quốc dân (GNP) thực tế đo lường thu nhập của một nền kinh tế, tức là lượng hàng hoá và dịch vụ mà nền kinh tế có thể mua được. **Tăng trưởng kinh tế** là sự gia tăng của GNP thực tế.

Tỷ lệ lạm phát là phần trăm gia tăng trong mức giá trung bình của hàng hoá và dịch vụ.

Sau đây là một số câu hỏi then chốt tạo thành đề tài phân tích trong Phần 4.

Tại sao thất nghiệp lại tăng sau những năm 1960 nhưng lại giảm trong những năm 1990? Phải chăng công nhân đã đòi hỏi mức tiền lương quá cao để không ai có thể thuê họ được nữa? Tiến bộ kỹ thuật có làm giảm việc làm hay không? Liệu chính phủ có thể tạo ra được nhiều việc làm hơn hay không? Dưới đây là những câu hỏi phải trả lời trong Phần 4.

Điều gì quyết định GNP thực tế? Tại sao lại xảy ra bùng nổ kinh tế vào cuối những năm 1990, tăng trưởng chậm lại sau năm 2000 và kinh tế lại khởi sắc sau năm 2003? Tại sao một số nước lại tăng trưởng nhanh hơn các nước khác?

Mức giá là số trung bình gia quyền của giá cả mà các hộ gia đình chi trả cho hàng hoá và dịch vụ. Điều gì gây ra lạm phát? Phải chăng là do tăng cung tiền, tăng giá dầu hay thâm hụt ngân sách? Liệu chúng ta có thể kiểm soát được lạm phát hay không?

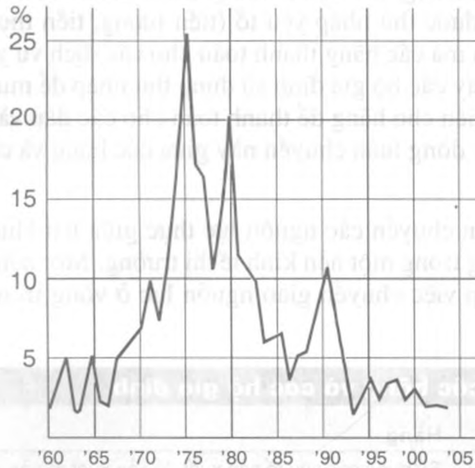
Hầu như hàng ngày các phương tiện truyền thông đại chúng đều bàn về lạm phát, thất nghiệp và tăng trưởng kinh tế. Các vấn đề này góp phần quyết định kết quả bầu cử và làm cho dân chúng quan tâm đến kinh tế học vĩ mô.

19.2 Thực tế

Chúng ta bắt đầu bằng việc trình bày một số thực tế về lạm phát, tăng trưởng kinh tế và thất nghiệp. Bảng 19.1 cho thấy thành tựu kinh tế của Liên hiệp Anh, Hoa Kỳ và Đức từ 1960.

Hai thập kỷ trước năm 1970 là thời kỳ vàng son, khi mà tỷ lệ thất nghiệp thấp, tăng trưởng cao và lạm phát thấp. Vào đầu những năm 1970, với sự bùng nổ của nền kinh tế thế giới, OPEC đã tăng giá dầu lên gấp 4 lần. Vào cuối những năm 1970, các nước đã trải qua lạm phát cao, tăng trưởng thấp và thất nghiệp cao. Sau khi giá dầu lại tăng vọt vào các năm 1979 - 1980, những năm 1980 lại là một thời kỳ khó khăn. Bảng 19.1 cho thấy rằng mãi đến những năm 1990 lạm phát và thất nghiệp mới giảm. Bảng 19.2 cho thấy chi tiết hơn về những biến động của tỷ lệ thất nghiệp, điều mà rất ít nước tránh được.

Hình 19.1 Tỷ lệ lạm phát ở Anh



Nguồn: ONS, *Economic Trends.*

Bảng 19.1 Lạm phát, thất nghiệp và tăng trưởng sản lượng 1960 - 2004 (% năm)

	Anh	Mỹ	Đức
Thất nghiệp			
60-73	3	5	1
73-81	6	7	3
81-90	10	7	7
90-01	7	5	7
01-04	5	5	9
Tăng trưởng thực tế			
60-73	3	4	5
73-81	1	2	2
81-90	3	3	2
90-01	2	3	3
01-04	2	3	2
Lạm phát			
60-73	5	3	3
73-81	15	9	5
81-90	6	5	3
90-01	3	3	3
01-04	2	2	2

Nguồn: OECD, *Economic Outlook.*

Bảng 19.2 Tỷ lệ thất nghiệp (%)

	1980	1989	2004
Mỹ	7,25	5,3	5,7
Nhật	2,0	2,3	5,0
Pháp	5,8	9,4	9,5
Italy	5,6	9,8	8,5
Anh	6,2	7,3	4,7
Bỉ	9,3	7,5	8,5
Hà Lan	6,0	6,9	4,7
Thụy Điển	2,0	1,5	6,4

Nguồn: OECD. *Economic Outlook.*

Hình 19.1 cho thấy tình trạng lạm phát ở Anh trong một giai đoạn dài hơn. Lạm phát đã tăng rất mạnh trong những năm 1970. Chính phủ Thatcher đã giảm được lạm phát sau năm 1980 nhưng lại không kiểm soát được vào cuối những năm 1980, khi nền kinh tế tăng trưởng quá nhanh dẫn đến lạm phát cao hơn. Các thủ tướng kế nhiệm - John Major, Norman Lamont, Kenneth Clarke và Gordon Brown - đã dần dần đưa Anh trở lại thế ổn định. Hình 19.1 giải thích tại sao Công Đảng Mới lại nhấn mạnh đến sự thận trọng và tránh sự phát triển thái quá và sự đổ vỡ.

19.3 Tổng quan

Nền kinh tế bao gồm hàng triệu các đơn vị kinh tế riêng lẻ: các hộ gia đình, các hãng, các bộ, sở của chính quyền trung ương và chính quyền địa phương. Các quyết định của các đơn vị riêng lẻ này sẽ quyết định tổng chi tiêu, thu nhập và sản lượng của nền kinh tế.

Dòng luân chuyển

Ban đầu, chúng ta bỏ qua chính phủ và giao dịch với nước ngoài. Bảng 19.3 trình bày các giao dịch giữa các hộ gia đình và các hãng. Các hộ gia đình sở hữu các yếu tố sản xuất (các đầu vào của quá trình sản xuất). Họ cho các hãng thuê lao động của mình để nhận tiền công. Các hộ gia đình cũng chính là chủ sở hữu cuối cùng của các hãng và

nhận lợi nhuận. Tư bản và đất đai, ngay cả khi do các hãng nắm giữ, thì các hộ gia đình vẫn là người chủ sở hữu cuối cùng.

Dòng luân chuyển cho thấy cách thức các nguồn lực thực và các khoản thanh toán tài chính luân chuyển giữa các hãng và các hộ gia đình.

Dòng thứ nhất của Bảng 19.3 cho thấy các hộ gia đình cung cấp các dịch vụ yếu tố cho các hãng và các hãng sử dụng các đầu vào này để sản xuất ra sản phẩm. Dòng thứ hai là những khoản thanh toán tương ứng. Hộ gia đình nhận được thu nhập yếu tố (tiền lương, tiền thuê, lợi nhuận), tức là các khoản mà các hãng thanh toán cho các dịch vụ yếu tố này. Dòng thứ ba cho thấy các hộ gia đình sử dụng thu nhập để mua sản phẩm của các hãng, trả tiền cho hãng để thanh toán cho các đầu vào sản xuất. Hình 19.2 cho thấy dòng luân chuyển này giữa các hãng và các hộ gia đình.

Vòng bên trong cho thấy dòng luân chuyển các nguồn lực thực giữa hai khu vực. Vòng ngoài cho thấy dòng tiền tương ứng trong một nền kinh tế thị trường. Một nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung có thể sắp xếp việc chuyển giao nguồn lực ở vòng trong mà không cần sử dụng vòng ngoài.

Bảng 19.3 Các giao dịch giữa các hãng và các hộ gia đình

Hộ gia đình	Hãng
Cung cấp các yếu tố sản xuất cho các hãng	Sử dụng các yếu tố sản xuất để sản xuất ra sản phẩm
Nhận thu nhập yếu tố từ các hãng	Thuê dịch vụ yếu tố từ các hộ gia đình
Mua sản phẩm của các hãng	Bán sản phẩm cho các hộ gia đình

Hình 19.2 Dòng luân chuyển giữa các hãng và hộ gia đình



Vòng trong biểu thị dòng luân chuyển các nguồn lực thực. Các hộ gia đình cung ứng dịch vụ các yếu tố sản xuất cho các hãng sử dụng để sản xuất ra hàng hóa và dịch vụ bán cho các hộ gia đình. Vòng ngoài biểu thị dòng luân chuyển các khoản thanh toán tương ứng. Các hãng trả thu nhập yếu tố cho các hộ gia đình nhưng nhận được doanh thu từ chi tiêu của các hộ gia đình cho hàng hóa và dịch vụ do các hãng sản xuất ra.

Hình 19.2 gợi ra ba cách đo lường hoạt động kinh tế trong một nền kinh tế: (a) giá trị của các hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra, (b) mức thu nhập yếu tố, biểu thị giá trị của các dịch vụ yếu tố được cung ứng, hoặc (c) giá trị của chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ. Tất cả các khoản thanh toán đều tương ứng với các nguồn lực thực. Lúc này chúng ta tạm thời giả thiết rằng tất cả các khoản thanh toán đều được dùng để mua các nguồn lực thực. Do vậy, chúng ta phải có được con số ước tính như nhau về toàn bộ hoạt động kinh tế, dù đó là giá trị của sản lượng, mức thu nhập yếu tố hay chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ.

Hộp 19-1 Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ hai

Hiện nay ở Trung Quốc đang diễn ra cuộc di cư hàng loạt lớn nhất trong lịch sử của thế giới. Sự bùng nổ về xây dựng đã đưa Trung Quốc trở thành quốc gia có sản lượng bê tông bằng một nửa tổng sản lượng của thế giới. Các căn hộ đô thị mới, các văn phòng và các ngôi nhà chọc trời đang là nơi cư trú và làm việc của người dân nông thôn đang đổ xô về các thành phố dọc theo bờ biển phía đông. Trong 25 năm tới, 345 triệu dân nông thôn sẽ di cư đến các thành phố.

Năm 1999, cảng mới ở Quingdao thậm chí còn chưa tồn tại. Bây giờ nơi đây đã là một cảng vận chuyển hàng hóa lớn nhất thế giới. Hàng ngày, các con tàu bốc dỡ một số lượng lớn vật liệu thô như quặng sắt và dầu - các vật liệu được sử dụng trực tiếp trong cuộc bùng nổ xây dựng - và chất đầy hàng xuất khẩu của ngành chế tạo đang được mở rộng chưa từng thấy ở nước này. Trong lúc đó thì thành phố thủ đô, Bắc Kinh, đang thay da đổi thịt từng ngày, với mỗi tòa nhà mới xây lại muốn được cuốn hút hơn so với xung quanh.

Cái mà chúng ta đang quan sát thấy ở Trung Quốc là dòng luân chuyển thu nhập. Thương mại phát triển nhanh chóng và các hộ gia đình phản ứng với việc này bằng cách cung cấp lao động cho xây dựng và sản xuất. Khi thương mại tiếp tục mở rộng, nhiều lao động hơn được thuê, nhiều hàng hoá hơn được sản xuất ra và người ta tiêu dùng nhiều hơn.

Adaped from BBC News Online, 11 May 2004.

Nếu toàn bộ thu nhập được chi tiêu thì thu nhập yếu tố sẽ bằng chi tiêu của các hộ gia đình. Giá trị sản phẩm sẽ bằng tổng chi tiêu cho hàng hoá và dịch vụ nếu hàng hoá được bán hết. Giá trị sản phẩm cũng bằng thu nhập của các hộ gia đình. Vì lợi nhuận được tính bằng doanh thu trừ đi tiền thuê các yếu tố đầu vào và vì các khoản lợi nhuận này rốt cuộc cũng đến tay các hộ gia đình sở hữu các hãng, nên các khoản thu nhập của hộ gia đình - hoặc thu được từ việc cung ứng đất đai, lao động và vốn, hoặc từ lợi nhuận của các hãng - phải đúng bằng giá trị sản lượng.

Mô hình của chúng ta vẫn còn rất đơn giản. Điều gì xảy ra nếu các hãng không bán hết sản phẩm của họ? Điều gì xảy ra nếu các hãng không bán sản phẩm cho các hộ gia đình mà bán cho các hãng khác? Điều gì xảy ra nếu các hộ gia đình không chi tiêu hết khoản thu nhập của mình? Mục tiếp theo sẽ trả lời các câu hỏi này. Khi làm được điều đó, chúng ta sẽ phát hiện ra rằng kết luận của chúng ta không thay đổi: kết quả hoạt động kinh tế có thể tính bằng tổng chi tiêu, tổng sản phẩm hay tổng thu nhập, và cả ba phương pháp đều cho một đáp số như nhau.

Dòng luân chuyển trong Hình 19.2 cho phép chúng ta theo dõi các tương tác quan trọng trong nền kinh tế xét về tổng thể. Nhưng biểu đồ đó vẫn còn quá đơn giản. Nó bỏ qua quá nhiều đặc điểm quan trọng của thế giới thực: tiết kiệm và đầu tư, chi tiêu của chính phủ và thuế, giao dịch giữa các hãng và với thế giới bên ngoài. Chúng ta cần một hệ thống toàn diện về các tài khoản quốc dân.

19.4 Hạch toán thu nhập quốc dân

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) đo lường sản lượng được sản xuất ra trong nền kinh tế trong nước bất kể ai sở hữu các đầu vào sản xuất.

Giá trị gia tăng là sự gia tăng giá trị của hàng hoá do quá trình sản xuất tạo ra.

Đo lường GDP

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) đo lường giá trị sản lượng trong nền kinh tế. Trước tiên chúng ta xem xét một nền kinh tế đóng, không liên kết với phần còn lại của thế giới, trong đó sản lượng và thu nhập là như nhau.

Chúng ta bắt đầu bằng việc mở rộng biểu đồ dòng luân chuyển đơn giản ở trên. Các giao dịch không chỉ diễn ra giữa một hãng duy nhất và một hộ gia đình duy nhất. Các hãng thuê các dịch vụ lao động của các hộ gia đình, nhưng mua nguyên liệu và máy móc từ các hãng khác. Để tránh tính hai lần, chúng ta sử dụng giá trị gia tăng.

Hàng hoá cuối cùng được người sử dụng cuối cùng mua, đó có thể là các hộ gia đình mua hàng tiêu dùng hoặc các hãng mua hàng tư bản (tư liệu sản xuất) như máy móc. **Hàng hoá trung gian** là những bán thành phẩm, đóng vai trò là đầu vào và sẽ được sử dụng hết trong quá trình sản xuất tiếp theo.

Giá trị gia tăng được tính bằng cách lấy giá trị sản lượng của hãng trừ đi chi phí cho hàng hoá đầu vào đã được dùng hết trong việc sản xuất ra sản lượng đó. Liên quan chặt chẽ với khái niệm giá trị gia tăng là sự phân biệt giữa hàng hoá cuối cùng và hàng hoá trung gian. Kem là một hàng hoá cuối cùng. Thép là hàng hoá trung gian, được sản xuất ra bởi một hãng nhưng được sử dụng làm đầu vào cho một hãng khác. Hàng tư bản là hàng hoá cuối cùng vì nó không được sử dụng hết trong quá trình sản xuất tiếp theo. Chúng không hao mòn hết.

Ví dụ sau đây sẽ làm rõ các khái niệm này. Hãy đọc cho đến khi bạn hiểu chúng một cách thấu đáo. Chúng ta giả định có bốn hãng trong nền kinh tế: hãng sản xuất thép, hãng sản xuất hàng tư bản (máy móc) dùng cho ngành công nghiệp ô tô, hãng sản xuất lốp và hãng sản xuất ô tô bán cho các hộ gia đình, người tiêu dùng cuối cùng. Bảng 19.4 tính toán GDP cho nền kinh tế đơn giản này.

Bảng 19.4 Tính toán GDP

(1) Hàng hoá	(2) Người bán	(3) Người mua	(4) Giá trị giao dịch	(5) Giá trị gia tăng	(6) Chi tiêu cho hàng hóa cuối cùng	(7) Thu nhập yếu tố
Thép	Hãng sản xuất thép	Hãng sản xuất máy móc	1000£	1000£	-	1000£
Thép	Hãng sản xuất thép	Hãng sản xuất ô tô	3000£	3000£	-	3000£
Máy móc	Hãng sản xuất máy móc	Hãng sản xuất ô tô	2000£	1000£	2000£	1000£
Lốp xe	Hãng sản xuất lốp xe	Hãng sản xuất ô tô	500£	500£	-	500£
Ô tô	Hãng sản xuất ô tô	Các hộ gia đình	5000£	1500£	5000£	1500£
Tổng giá trị giao dịch			11500£			
GDP			7000£	7000£	7000£	

Hãng sản xuất thép sản xuất ra số lượng thép trị giá 4000£, bán đi một phần tư dưới dạng hàng hoá trung gian cho hãng sản xuất máy móc và ba phần tư cho hãng sản xuất ô tô. Nếu hãng sản xuất thép này cũng kiêm cả khâu khai thác quặng sắt để luyện thép, thì tổng số 4000£ là giá trị gia tăng hay là sản lượng ròng của hãng. Khoản doanh thu này được chi trả trực tiếp dưới dạng tiền lương hay tiền thuê hoặc là lợi nhuận và cũng trở thành thu nhập của các hộ gia đình. Do vậy, tổng hai hàng đầu của cột cuối cùng cũng là 4000£. Mặc dù các hãng đã chi 4000£ để mua sản lượng thép này, nhưng đây không phải là khoản chi cho hàng hóa cuối cùng. Thép là một loại hàng hoá trung gian, được sử dụng hết trong các giai đoạn sau của quá trình sản xuất.

Hãng sản xuất máy móc chi 1000£ mua đầu vào là thép để chế tạo ra máy móc và bán cho hãng sản xuất ô tô với giá 2000£. Giá trị gia tăng của hãng sản xuất máy móc là 2000£ trừ đi 1000£ chi cho đầu vào là thép. Và khoản thu nhập ròng 1000£ này trực tiếp hoặc gián tiếp đến tay các hộ gia đình dưới dạng thu nhập hay lợi nhuận. Vì hãng ô tô dự kiến giữ chiếc máy đó, nên giá trị đầy đủ của nó là 2000£ được biểu thị dưới dạng chi tiêu cho hàng hóa cuối cùng.

Giống như hãng sản xuất thép, hãng sản xuất lốp xe sản xuất ra một sản phẩm trung gian không phải là chi tiêu cuối cùng. Nếu hãng sản xuất lốp xe còn sở hữu cả cây

cao su cung cấp mủ để sản xuất ra lốp xe thì tổng sản lượng 500£ là giá trị gia tăng và sẽ đóng góp trực tiếp hoặc gián tiếp vào thu nhập của hộ gia đình. Nếu hãng sản xuất lốp xe mua cao su của một hãng sản xuất cao su trong nước, thì chúng ta phải lấy sản lượng của hãng sản xuất lốp xe trừ đi giá trị cao su đầu vào để có được giá trị gia tăng hay sản lượng ròng, nhưng chúng ta phải bổ sung thêm một dòng biểu thị hoạt động của hãng sản xuất cao su.

Hãng sản xuất ô tô chi 3000£ mua thép và 500£ mua lốp xe. Do cả hai loại hàng hóa này đều được dùng hết trong khi chế tạo ô tô, nên chúng ta lấy sản lượng ô tô là 5000£ trừ đi 3500£ và có được giá trị gia tăng của hãng sản xuất ô tô. Khoản doanh thu ròng này được trả cho các hộ gia đình đã cung cấp các dịch vụ yếu tố, hoặc được trả cho họ dưới dạng lợi nhuận.

Cuối cùng, hãng sản xuất ô tô bán ô tô với giá 5000£ cho người tiêu dùng cuối cùng - các hộ gia đình. Chỉ đến lúc đó, chiếc ô tô này mới trở thành hàng hoá cuối cùng và giá đầy đủ 5000£ được ghi là khoản chi tiêu cuối cùng.

Bảng 19.4 cho thấy tổng giá trị của tất cả các giao dịch là 11500£, nhưng khoản này cao hơn giá trị của hàng hoá mà nền kinh tế thực tế sản xuất ra. Ví dụ, khoản 3000£ mà hãng sản xuất thép thu được nhờ bán thép cho hãng sản xuất ô tô đã được tính trong giá trị cuối cùng của sản lượng ô tô. Đây đơn thuần là việc tính trùng, tức là khoản 3000£ được tính hai lần.

Cột (5) cho biết giá trị gia tăng tại từng công đoạn của quá trình sản xuất. 7000£ là sản lượng ròng của nền kinh tế. Vì từng hãng trả khoản thu nhập ròng tương ứng cho các hộ gia đình hoặc dưới dạng các khoản thanh toán trực tiếp cho yếu tố sản xuất hay gián tiếp là lợi nhuận, nên thu nhập của các hộ gia đình cũng bằng 7000£ trong cột cuối cùng của bảng này. Nếu chúng ta tính gộp các khoản thanh toán cho các hộ gia đình dưới dạng thu nhập và lợi nhuận, thì chúng ta cũng có được con số tương tự về GDP của nền kinh tế.

Bảng 19.4 khẳng định rằng chúng ta cũng có được đáp số tương tự nếu chúng ta tính khoản chi tiêu cho các hàng hoá và dịch vụ cuối cùng. Trong trường hợp này, những người sử dụng cuối cùng là các hộ gia đình mua ô tô và hãng sản xuất ô tô mua máy móc dùng để chế tạo ô tô.

Đầu tư và tiết kiệm

Đầu tư là việc các hãng mua sắm hàng hoá tư bản mới. **Tiết kiệm** là phần thu nhập không được chi để mua hàng hoá và dịch vụ.

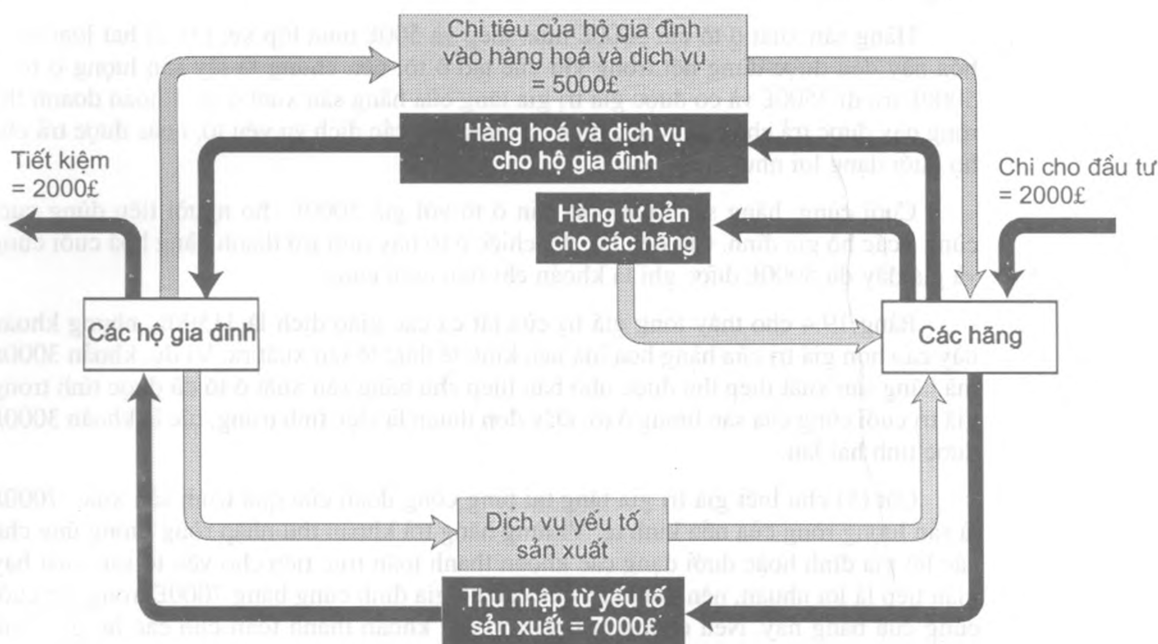
Ví dụ được nêu trong Bảng 19.4 cho phép chúng ta không chỉ lý giải khái niệm giá trị gia tăng và sự khác biệt giữa hàng hóa trung gian và hàng hóa cuối cùng, mà còn xử lý nhanh chóng vấn đề phức tạp thứ hai. Tổng sản lượng và thu nhập của các hộ gia đình đều là 7000£, nhưng các hộ gia đình chỉ chi tiêu 5000£ mua ô tô. Vậy họ làm gì với phần thu nhập còn lại? Và ai chi phần còn lại? Để giải quyết những vấn đề này, chúng ta cần đến các khái niệm đầu tư và tiết kiệm.

Như vậy, trong ví dụ của chúng ta các hộ gia đình tiêu dùng 5000£ để mua ô tô. Vì thu nhập của họ là 7000£, họ tiết kiệm 2000£. Hãng sản xuất ô tô chi 2000£ để đầu tư mua máy móc mới. Hình 19.3 cho ta thấy cách thay đổi dòng luân chuyển trên Hình 19.2. Nửa dưới của Hình 19.3 cho thấy thu nhập và giá trị của dịch vụ yếu tố đều là 7000£. Nhưng khoản 2000£ biến mất khỏi dòng luân chuyển khi hộ gia đình tiết kiệm. Chỉ có 5000£ quay trở lại các hãng khi các hộ gia đình mua ô tô.

Nửa trên của hình này cho thấy rằng 5000£ là giá trị sản lượng hàng tiêu dùng và chi tiêu của các hộ gia đình cho các hàng hoá này. Vì GDP là 7000£, vậy khoản 2000£

kia từ đâu ra? Do khoản này không phát sinh từ khoản chi tiêu của các hộ gia đình, nên nó phải là khoản chi tiêu của chính các hãng. Đó là khoản đầu tư 2000£ mà hãng sản xuất ô tô dùng để mua máy móc dùng cho sản xuất.

Hình 19.3 Đầu tư, tiết kiệm và dòng luân chuyển



Vòng trong vẫn tiếp tục biểu thị dòng luân chuyển các nguồn lực thực giữa các hãng và các hộ gia đình. Các hãng sử dụng các dịch vụ yếu tố sản xuất do các hộ gia đình cung cấp để sản xuất ra các hàng hóa và dịch vụ cho các hộ gia đình và hàng tư bản mới cho các hãng khác. Vòng ngoài cho thấy dòng luân chuyển của các khoản thanh toán. Các hộ gia đình có thể sử dụng thu nhập từ yếu tố sản xuất hoặc để mua hàng tiêu dùng hoặc để tiết kiệm. Các hãng cũng nhận được doanh thu từ chi tiêu của các hãng khác cho hàng tư bản mới. Do vậy, tiết kiệm là khoản rò rỉ khỏi dòng luân chuyển, còn đầu tư là khoản bơm vào dòng luân chuyển.

Một khoản rò rỉ khỏi dòng luân chuyển là tiền mà các hộ gia đình nhận được nhưng không trở lại các hãng.

Một khoản bơm vào là tiền chảy đến các hãng mà không bắt nguồn từ các hộ gia đình.

Các số liệu trong Bảng 19.4 liên quan đến những dòng luân chuyển của sản lượng, chi tiêu và thu nhập trong một thời kỳ nhất định, chẳng hạn một năm. Cũng trong thời kỳ này, nền kinh tế quay một lần quanh vòng trong và vòng ngoài của Hình 19.3. Theo vòng trong, các hãng sản xuất ra sản lượng 5000£ để các hộ gia đình tiêu dùng và sản xuất ra sản lượng 2000£ các hàng hóa tư bản mà các hãng khác mua để đầu tư. Vòng ngoài đề cập đến các khoản thanh toán bằng tiền, tiết kiệm là một khoản rò rỉ 2000£ từ dòng luân chuyển và khoản chi cho đầu tư của các hãng để mua máy móc mới là một khoản 2000£ bơm vào dòng luân chuyển.

Ngay lập tức có hai câu hỏi nảy sinh. Thứ nhất, phải chăng khoản tiết kiệm 2000£ của hộ gia đình đúng bằng khoản chi đầu tư 2000£ của các hãng chỉ là sự trùng hợp ngẫu nhiên? Thứ hai, nếu đó không phải là sự trùng hợp ngẫu nhiên, thì làm thế nào mà khoản tiền tiết kiệm của hộ gia đình lại được chuyển giao cho các hãng để họ thanh toán cho đầu tư?

Giả sử chúng ta dùng Y để chỉ giá trị của GDP, mà chúng ta biết nó cũng bằng giá trị thu nhập của các hộ gia đình. Nếu C là khoản chi cho tiêu dùng của các hộ gia đình và S là tiết kiệm, thì từ định nghĩa rằng tiết kiệm là phần thu nhập không được chi dùng,

ta có: Y ≡ C + S. Dấu ≡ nghĩa là "đúng bằng, theo định nghĩa". Vì một định nghĩa của GDP là tổng của chi tiêu cuối cùng, Y ≡ C + I. Kết hợp hai định nghĩa này lại với nhau:

$$S \equiv I \qquad (1)$$

vì cả hai đều đồng nhất với (Y - C)

Như vậy, không phải ngẫu nhiên mà tiết kiệm và đầu tư đều bằng 2000£ trong ví dụ của chúng ta. Phương trình (1) cho biết rằng tiết kiệm sẽ luôn luôn bằng đầu tư khi không có khu vực chính phủ và khu vực nước ngoài.

Hãy xem lại vòng ngoài của Hình 19.3. Tất cả khoản chi cho tiêu dùng trong nửa trên của hình trở lại các hộ gia đình dưới dạng thu nhập trong nửa dưới của hình. Do vậy, chi cho đầu tư của các hãng được cân đối bằng khoản thu nhập của các hộ gia đình vượt quá khoản chi cho tiêu dùng của họ. Do tiết kiệm được định nghĩa là phần dôi ra của thu nhập so với tiêu dùng, nên đầu tư và tiết kiệm phải luôn bằng nhau.

Sự trùng hợp này xuất phát từ định nghĩa của chúng ta về đầu tư, tiết kiệm và thu nhập. Đầu tư thực tế phải bằng tiết kiệm thực tế. Điều này không nhất thiết có nghĩa là tiết kiệm mong muốn bằng đầu tư mong muốn. Để nghiên cứu vấn đề này, chúng ta cần các mô hình về tiết kiệm mong muốn và đầu tư mong muốn, một nhiệm vụ mà chúng ta sẽ bắt đầu ở chương tiếp theo[1].

Điều gì liên kết khoản tiết kiệm rò rỉ với khoản đầu tư bơm vào? Do các hãng trả cho các hộ gia đình 7000£ nhưng chỉ thu được 5000£ từ khoản chi tiêu của hộ gia đình cho tiêu dùng, họ phải vay 2000£ để trả cho hàng tư bản mới mà họ mua. Do các hộ gia đình tiết kiệm được 2000£, nên họ cho các hãng vay để đầu tư. Trong một nền kinh tế thị trường, các thiết chế tài chính và các thị trường tài chính chuyển tiết kiệm của hộ gia đình đến các hãng muốn vay để đầu tư vào hàng tư bản mới.

Đầu tư giúp chúng ta xử lý một vấn đề nữa đã được đề cập đến trong biểu đồ dòng luân chuyển đơn giản hơn. Điều gì xảy ra nếu các hãng không thể bán được hết sản lượng mà họ sản xuất ra? Liệu điều này có tạo ra sự chênh lệch giữa các thước đo sản lượng và chi tiêu của GDP không?

Hàng hoá cuối cùng là những hàng hoá không được sử dụng hết trong quá trình sản xuất trong thời kỳ nghiên cứu. Trong Bảng 19.4, thép là một loại hàng trung gian được sử dụng hết để chế tạo ô tô và máy móc. Máy móc là hàng hoá cuối cùng bởi vì người sản xuất ô tô có thể dùng lại chúng trong thời gian tới. Giả sử doanh thu của hãng sản xuất ô tô không phải là 5000£, mà chỉ là 4000£. Hãng sản xuất còn lại số ô tô tồn kho trị giá 1000£.

Hàng tồn kho hay **dự trữ** là những hàng hoá hiện được giữ lại để sản xuất hay tiêu thụ sau này.

Hãng sản xuất ô tô có thể dự trữ thép và nó sẽ đóng vai trò là đầu vào để sản xuất ô tô trong thời gian tới, hay dự trữ ô tô thành phẩm chờ để bán cho người tiêu dùng trong thời gian tới.

Trong Chương 6, chúng ta đã mô tả hàng dự trữ như là vốn lưu động. Bởi vì, không được dùng hết trong sản xuất và tiêu thụ trong thời gian đang xét, hàng dự trữ được xếp loại vào nhóm hàng tư bản. Bổ sung thêm hàng dự trữ là khoản đầu tư vào vốn lưu động. Khi hàng dự trữ cạn kiệt, chúng ta coi đó là đầu tư âm hay là giảm đầu tư.

Bây giờ, chúng ta có thể ghi các tài khoản quốc dân ở dạng đơn giản. Khi hãng sản xuất ô tô chỉ có thể bán được số ô tô trị giá 4000£ trong số ô tô trị giá 5000£ được sản

(1) Nó giúp ta thấy sự tương đồng với kinh tế học vi mô. Đường cầu cho biết lượng mua mong muốn tại giá cả bất kỳ, đường cung cho biết lượng bán mong muốn tại giá cả bất kỳ. Ở trạng thái cân bằng lượng bán và lượng mua bằng nhau. Khi giá quá cao sẽ tồn tại dư cung và một lượng hàng không bán được. Nhưng vì mọi giao dịch đều có người mua và người bán nên lượng mua thật luôn luôn bằng lượng bán thật bất luận thị trường có cân bằng hay không.

xuất ra trong một khoảng thời gian, chúng ta coi khoản đầu tư vào hàng tồn kho 1000£ của hãng sản xuất ô tô là khoản chi tiêu cuối cùng. Như trong Bảng 19.4, các thước đo sản lượng và chi tiêu của GDP đều là 7000£ gồm cả sản lượng và khoản chi vào máy móc sản xuất ô tô. Nhưng khoản chi vào hàng hoá cuối cùng giờ đây bao gồm: hãng sản xuất ô tô (2000£ mua máy móc, 1000£ để dự trữ), các hộ gia đình tiêu dùng (4000£ mua ô tô).

Nhiều người có thể bị nhầm lẫn khi xử lý vấn đề này. Điều quan trọng ở đây là cần phân biệt giữa việc phân loại theo hàng hoá và phân loại theo công dụng kinh tế. Thép rõ ràng là một hàng hoá trung gian, nhưng điều đó không quan trọng. Khi hãng sản xuất thép sản xuất và bán thép, chúng ta biểu thị đây là việc sản xuất một loại hàng hóa trung gian. Do nó đã được chuyển giao cho người khác, con số chi tiêu của chúng ta tiếp tục đưa nó vào dây chuyền sản xuất và tiêu thụ. Nhưng khi một hãng bổ sung nó vào dự trữ, chúng ta phải coi nó như là khoản chi tiêu cuối cùng bởi vì nó sẽ không được đưa vào mục nào cả trong hệ thống tài khoản quốc dân. Hãng đang tạm thời bổ sung thêm vào vốn, và sau này hãng sử dụng hết những dự trữ đó, chúng ta coi đó là khoản đầu tư âm để làm cho việc ghi chép đơn giản.

Bây giờ chúng ta giới thiệu khu vực chính phủ.

Chính phủ

Chính phủ nhận được thu nhập vừa thông qua thuế trực thu T_d đánh vào thu nhập (tiền lương, tiền thuê tài sản, tiền lãi và lợi nhuận) vừa thông qua thuế gián thu hay thuế chi tiêu T_e (thuế giá trị gia tăng, thuế đánh vào dầu lửa, thuế thuốc lá). Thuế được sử dụng để tài trợ cho hai loại chi tiêu. Chi tiêu của chính phủ mua hàng hoá và dịch vụ G gồm các hàng hoá hữu hình và dịch vụ mà chính phủ mua sắm. Nó gồm khoản chi trả tiền lương cho các công chức và quân nhân, mua sắm máy chữ, xe tăng, máy bay quân sự và các chương trình đầu tư vào đường sá và bệnh viện.

Các chính phủ cũng chi tiền cho các chương trình chuyển giao thu nhập hay trợ cấp, B. Chúng gồm tiền hưu trí, trợ cấp thất nghiệp và trợ cấp cho các hãng. Các khoản chuyển giao thu nhập là các khoản chi không đòi hỏi phải cung ứng lại hàng hoá hoặc dịch vụ.

Các khoản chuyển giao thu nhập này không được tính vào cả thu nhập quốc dân lẫn sản lượng quốc dân. Chúng cũng không được tính vào GDP. Ở đây, không có sản lượng ròng tương ứng nào. Các khoản thuế và chuyển giao thu nhập chỉ phân phối lại thu nhập và sức chi tiêu hiện có từ những người bị đánh thuế sang những người được trợ cấp. Ngược lại, khoản chi tiêu G vào hàng hoá và dịch vụ tạo ra sản lượng ròng, làm tăng thu nhập yếu tố trong các hãng cung cấp sản lượng này, và làm tăng sức chi tiêu của các hộ gia đình nhận được khoản thu nhập này. Do đó, khoản chi tiêu G của chính phủ vào hàng hoá và dịch vụ phải được tính vào GDP. Chi tiêu của chính phủ là chi tiêu cuối cùng vì chính phủ bây giờ là một hộ sử dụng cuối cùng bổ sung đối với sản lượng.

GDP theo giá thị trường đo lường sản lượng trong nước bao gồm cả thuế gián thu đánh vào hàng hoá và dịch vụ. **GDP theo giá cơ bản** đo lường sản phẩm trong nước không bao gồm thuế gián thu đánh vào hàng hoá và dịch vụ. GDP theo giá thị trường lớn hơn GDP theo giá cơ bản một lượng bằng doanh thu từ thuế gián thu.

Mục đích của việc hạch toán thu nhập quốc dân là cung cấp một tập hợp những định nghĩa và thước đo sản lượng quốc dân có tính chất nhất quán và lôgic. Tuy nhiên, thuế chèn vào một cái nêm giữa giá người mua trả và giá người bán nhận. Chúng ta có thể chọn cách đánh giá sản lượng quốc dân hoặc theo giá thị trường gồm cả thuế gián thu đánh vào hàng hoá và dịch vụ, hay theo giá mà hãng sản xuất nhận sau khi đã nộp thuế gián thu.

Khi tính tiêu dùng C, đầu tư I và chi tiêu của chính phủ vào hàng hoá và dịch vụ G theo giá thị trường gồm cả thuế gián thu, giá trị gia tăng hay sản lượng ròng của nền kinh tế được tính bằng:

$$\text{GDP theo giá thị trường} \equiv \text{chi tiêu cuối cùng} \equiv C + I + G \quad (2)$$

Thuế gián thu cao hơn sẽ làm tăng giá hàng hoá và dịch vụ. Mặc dù giá trị sản lượng tăng khi tính theo giá thị trường, nhưng lượng sản phẩm vật chất không thay đổi. Do vậy, tốt hơn là sử dụng cách tính GDP theo giá cơ bản. Như vậy, khi trừ đi thuế gián thu T_e, ta có:

$$Y \equiv \text{GDP theo giá cơ bản} \equiv [C + I + G] - T_e \quad (3)$$

Cách tính giá trị sản lượng quốc dân này không phụ thuộc vào thuế gián thu. Thuế cao hơn làm tăng giá trị của (C + I + G) nhưng cũng dẫn đến sự gia tăng tương đương về T_e, giữ GDP theo giá cơ bản không thay đổi. Từ đây, chúng ta sử dụng ký hiệu Y để chỉ GDP theo giá cơ bản.

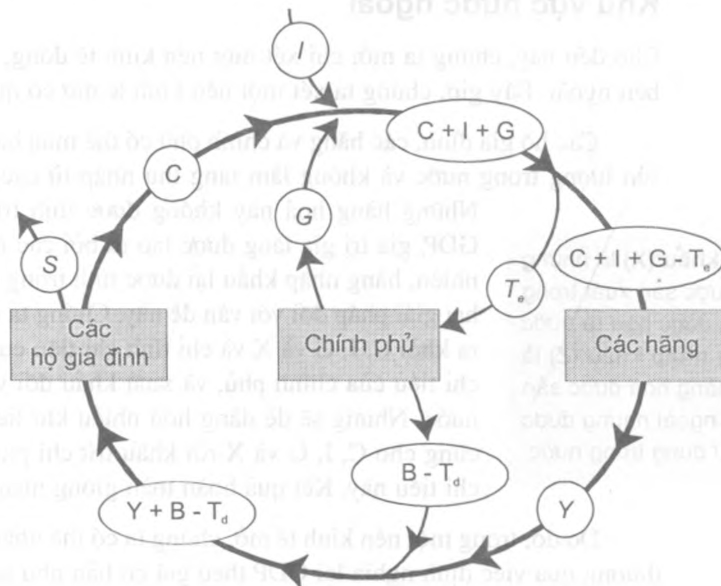
Thu nhập cá nhân khả dụng là thu nhập của các hộ gia đình sau khi nộp thuế trực thu và nhận chuyển giao thu nhập. Nó cho biết khoản tiền mà các hộ gia đình sẵn có để chi tiêu và tiết kiệm.

Hình 19.4 cho thấy thuế trực thu và chuyển giao thu nhập tác động đến dòng luân chuyển của các khoản thanh toán, một khi chúng ta bổ sung thêm khu vực chính phủ. Thu nhập của các hộ gia đình theo giá cơ bản Y được bổ sung thêm khoản trợ cấp B trừ thuế trực thu T_d. Ta có khoản thu nhập cá nhân khả dụng là $(Y + B - T_d)$.

Tiết kiệm là phần thu nhập khả dụng không được chi cho tiêu dùng. Do vậy:

$$S \equiv (Y + B - T_d) - C \text{ và } Y \equiv S + C + T_d - B \quad (4)$$

Hình 19.4 Chính phủ và dòng luân chuyển



Hình này mở rộng dòng luân chuyển giữa các hộ gia đình và các hãng, bao gồm cả khu vực chính phủ. Các hãng trả thu nhập yếu tố Y cho các hộ gia đình. Thu nhập khả dụng $Y + B - T_d$ cũng bao gồm cả chuyển giao thu nhập B trừ thuế trực thu T_d. Thu nhập khả dụng được sử dụng cho tiết kiệm S hay tiêu dùng C. Khoản chi tiêu này được bổ sung thêm khoản bơm vào từ chi tiêu của chính phủ G cho hàng hóa và dịch vụ và chi đầu tư I. Từ C + I + G hay GDP theo giá thị trường, chúng ta phải trừ đi khoản rò rỉ là thuế gián thu T_e để có GDP theo giá cơ bản Y mà các hãng trả cho các hộ gia đình.

Quanh vòng trên của Hình 19.4 chúng ta thấy rằng tiêu dùng C theo giá thị trường giờ được bổ sung thêm các khoản bơm vào bao gồm chi cho đầu tư I và chi tiêu của

chính phủ G. Từ (C + I + G) hay GDP theo giá thị trường, chúng ta phải trừ đi thuế gián thu T_e để nhận được Y hay GDP theo giá cơ bản:

$$Y \equiv C + I + G - T_e \quad (5)$$

So sánh công thức này với vế phải của phương trình (4), ta thấy rằng:

$$S + T_d + T_e - B \equiv I + G \quad (6)$$

Các tài khoản quốc gia của chúng ta rất có ý nghĩa. Vế trái của phương trình (6) là các khoản rò rỉ khỏi dòng luân chuyển giữa các hãng và các hộ gia đình. Tiền rò rỉ ra qua tiết kiệm của các hộ gia đình và thuế (trừ đi phần trợ cấp) nộp cho chính phủ. Vế phải của phương trình (6) là những khoản bơm vào dòng luân chuyển: khoản chi cho đầu tư của các hãng và chi tiêu của chính phủ vào hàng hoá và dịch vụ. Tổng các khoản rò rỉ phải bằng tổng các khoản bơm vào, nếu không chúng ta đã mắc sai sót về kế toán. Trong trường hợp đặc biệt khi $T_d \equiv T_e \equiv G \equiv B \equiv 0$, thì không có khu vực chính phủ và phương trình (6) có nghĩa là $S \equiv I$ như ở phương trình (1).

Chú ý rằng phương trình (6) có thể viết lại dưới dạng:

$$T_d + T_e - B - G \equiv I - S \quad (7)$$

Vế trái là thặng dư ngân sách của chính phủ, tổng thu nhập trừ đi tổng chi tiêu. Vế phải là thâm hụt của khu vực tư nhân, mức chi tiêu cho đầu tư vượt quá tiết kiệm của các hộ gia đình. Theo định nghĩa thì khu vực tư nhân chỉ bị thâm hụt khi chính phủ có thặng dư và ngược lại.

Khu vực nước ngoài

Cho đến nay, chúng ta mới chỉ xét một nền kinh tế đóng, không giao dịch với thế giới bên ngoài. Bây giờ, chúng ta xét một nền kinh tế mở có quan hệ với các nước khác.

Các hộ gia đình, các hãng và chính phủ có thể mua hàng nhập khẩu Z không thuộc sản lượng trong nước và không làm tăng thu nhập từ các yếu tố sản xuất trong nước. Những hàng hoá này không được tính trong thước đo sản lượng của GDP, giá trị gia tăng được tạo ra bởi các nhà sản xuất trong nước. Tuy nhiên, hàng nhập khẩu lại được tính trong khoản chi tiêu cuối cùng. Có hai giải pháp đối với vấn đề này. Chúng ta có thể trừ thành tố nhập khẩu ra khỏi C, I, G và X và chỉ tính chi tiêu cuối cùng về tiêu dùng, đầu tư, chi tiêu của chính phủ, và xuất khẩu đối với hàng được sản xuất trong nước. Nhưng sẽ dễ dàng hơn nhiều khi tiếp tục tính tổng chi tiêu cuối cùng cho C, I, G và X rồi khấu trừ chi phí cho nhập khẩu Z khỏi tổng chi tiêu này. Kết quả hoàn toàn giống nhau.

Hàng xuất khẩu (X) là những hàng hoá được sản xuất trong nước nhưng được bán ra nước ngoài. **Hàng nhập khẩu (Z)** là những hàng hoá được sản xuất ở nước ngoài nhưng được mua để sử dụng trong nước.

Do đó, trong một nền kinh tế mở, chúng ta có thể nhận thấy sự hiện diện của ngoại thương qua việc định nghĩa lại GDP theo giá cơ bản như sau:

$$Y \equiv C + I + G + X - Z - T_e \equiv C + I + G + NX - T_e \quad (8)$$

trong đó NX ký hiệu cho xuất khẩu ròng (X - Z).

Thế còn những khoản rò rỉ và bơm vào thì sao? Nhập khẩu là khoản rò rỉ, đó là khoản tiền không trở lại các hãng trong nước, nhưng xuất khẩu lại là một khoản bơm vào, một nguồn thu nhập không bắt nguồn từ các hộ gia đình trong nước. Kết hợp phương trình (8) với phương trình (6) ta có:

$$S + (T_d + T_e - B) + Z \equiv I + G + X \quad (9a)$$

$$[S - I] \equiv (G + B - T_e - T_d) + NX \quad (9b)$$

Phương trình (9a) cho thấy tổng các khoản rò rỉ phải bằng tổng các khoản bơm vào. Nhập khẩu là một khoản rò rỉ bổ sung, xuất khẩu là một khoản bơm vào bổ sung cho dòng luân chuyển.

Phương trình (9b) mở rộng phương trình (7) cho một nền kinh tế mở. Khoản thặng dư của khu vực tư nhân S - I là một khoản rò rỉ ra khỏi dòng luân chuyển. Nó phải được cân đối bằng một khoản bơm vào có giá trị đúng như vậy. Khoản bơm vào này có thể bắt nguồn hoặc từ thâm hụt của chính phủ $(G + B - T_e - T_d)$ hoặc từ xuất khẩu ròng NX, tức là khoản dôi ra giữa thu nhập từ xuất khẩu và chi tiêu cho nhập khẩu. Do thặng dư thương mại của chúng ta là thâm hụt thương mại của thế giới bên ngoài, phương trình (9b) cho thấy rằng thặng dư của khu vực tư nhân phải được cân đối bằng thâm hụt ngân sách của chính phủ cộng với thâm hụt thương mại của người nước ngoài.

Từ GDP đến GNP hay GNI

Để hoàn chỉnh phần mô tả của chúng ta về hệ thống tài khoản quốc gia cần phải giải quyết hai vấn đề cuối cùng. Cho đến nay, chúng ta đã giả định rằng tất cả các yếu tố sản xuất thuộc sở hữu trong nước: toàn bộ sản lượng ròng trong nước thuộc về các hộ gia đình trong nước dưới dạng các khoản thu nhập yếu tố. Nhưng thực tế không nhất thiết là như vậy. Khi hãng Nissan sở hữu một nhà máy ô tô ở Liên hiệp Anh, một phần lợi nhuận sẽ được chuyển về Nhật để các hộ gia đình Nhật chi tiêu hay tiết kiệm.

GNP (hay GNI) đo lường tổng thu nhập mà các công dân trong nước nhận được bất kể họ cung ứng các dịch vụ nhân tố ở quốc gia nào. GNP (hay GNI) bằng GDP cộng thu nhập tài sản ròng từ nước ngoài.

Ngược lại, các hộ gia đình ở Liên hiệp Anh có được thu nhập do việc sở hữu tài sản ở nước ngoài. Khoản thu nhập này từ tiền lãi, cổ tức, lợi nhuận và tiền cho thuê được ghi vào các tài khoản quốc gia như là luồng chu chuyển thu nhập tài sản giữa các nước. Luồng chu chuyển thu nhập tài sản ròng vào Liên hiệp Anh là khoản chênh lệch giữa thu nhập tài sản nhận được từ cung ứng dịch vụ yếu tố ở nước ngoài và thu nhập tài sản trả cho người nước ngoài cung ứng các dịch vụ yếu tố ở Liên hiệp Anh.

Khi có một luồng chu chuyển ròng thu nhập tài sản giữa Liên hiệp Anh và thế giới bên ngoài, các con số sản lượng và chi tiêu của GDP sẽ không còn ngang bằng với tổng thu nhập yếu tố mà các công dân Liên hiệp Anh thu được. Chúng ta sử dụng thuật ngữ tổng sản phẩm quốc dân (GNP) hay tổng thu nhập quốc dân (GNI) để đo lường GDP đã được điều chỉnh đối với khoản thu nhập tài sản ròng từ nước ngoài.

Bảng 19.5 Tài khoản Quốc gia của Liên hiệp Anh năm 2004 (tỷ £, giá hiện hành)

Chi tiêu		Thu nhập	
Theo giá thị trường:		Nguồn thu nhập: lao động	613,5
C của các hộ gia đình	692,3	Lợi nhuận và tiền cho thuê	245,4
C của chính phủ và các tổ chức phi lợi nhuận	259,1	Các khoản khác	98,4
I của tư nhân và chính phủ	179,3	GDP theo giá cơ bản	957,3
NX	- 32,4	Thuế gián thu	142,6
GDP theo giá thị trường	1098,3	GDP theo giá thị trường	1099,9
Thu nhập tài sản ròng từ nước ngoài	56,1		
GNP (GNI) theo giá thị trường	1154,4		

Nguồn: ONS, UK National Accounts.

Nếu Liên hiệp Anh có thu nhập tài sản từ nước ngoài 2 tỷ bảng và phải trả cho người nước ngoài thu nhập tài sản 1 tỷ bảng, thì GNP đo lường thu nhập mà các công

dân nhận được sẽ cao hơn GDP, đo lường giá trị hàng hoá được sản xuất ra tại Liên hiệp Anh là 1 tỷ bảng.

Bảng 19.5 cho thấy số liệu thực tế về GDP và GNP của Liên hiệp Anh năm 2003. Thống kê chính thức thường tách chi tiêu chính phủ cho hàng hóa và dịch vụ G thành tiêu dùng chính phủ và đầu tư chính phủ. Do đó, Bảng 19.5 cho thấy số liệu về tiêu dùng của các hộ gia đình, tiêu dùng của chính phủ (và các tổ chức phi lợi nhuận) và tổng đầu tư của cả chính phủ và các hãng tư nhân.

Từ GNP đến thu nhập quốc dân

Vấn đề phức tạp cuối cùng là khấu hao.

Khấu hao hay tiêu dùng tư bản là mức giảm giá trị của dự trữ tư bản hiện có cho từng giai đoạn do sử dụng hoặc lỗi thời.

Khấu hao là một biến kỳ cho ta biết dự trữ tư bản thực tế của chúng ta đã hao mòn bao nhiêu trong mỗi thời kỳ. Khấu hao là một khoản chi phí kinh tế, bởi vì nó đo lường các nguồn lực được sử dụng hết trong quá trình sản xuất.

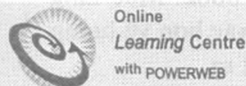
Ví dụ đơn giản của chúng ta trong Bảng 19.4 đã hoàn toàn bỏ qua khấu hao. Chiếc máy mà hãng sản xuất ô tô mua sẽ tồn tại vĩnh cửu. Bây giờ, chúng ta nhận thấy rằng chiếc máy đó sẽ bị hao mòn. Kết quả là sản lượng ròng của nền kinh tế sẽ thấp hơn. Một phần của tổng sản lượng của nền kinh tế đơn thuần được sử dụng để thay thế tư bản hiện có, và không thể sử dụng cho tiêu dùng, đầu tư bổ sung thêm vào dự trữ tư bản, chi tiêu chính phủ hay xuất khẩu.

Thu nhập quốc dân là sản phẩm quốc dân ròng của nền kinh tế. Nó được tính bằng cách lấy GNP theo giá cơ bản trừ đi khấu hao.

Tương tự, chúng ta cần giảm mức thu nhập của chúng ta dành để chi cho những hàng hoá này. Do đó, chúng ta lấy GNP trừ đi khấu hao để có được sản phẩm quốc dân ròng (NNP) hay là thu nhập quốc dân.

Hình 19.5 Hạch toán thu nhập quốc dân: Tóm tắt

Thu nhập quốc dân đo lường thu nhập mà nền kinh tế có thể chi tiêu hay tiết kiệm, sau khi đã dành ra nguồn lực đủ để duy trì dự trữ tư bản nguyên vẹn bằng cách bù đắp khấu hao.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

19.5 GNP đo lường gì

Các tài khoản của một hãng cho thấy hãng vận hành như thế nào. Các tài khoản quốc gia cho phép chúng ta đánh giá hoạt động của nền kinh tế. Cũng giống như các tài khoản của một hãng có thể che dấu nhiều như người ta phát hiện, chúng ta phải diễn giải hệ thống tài khoản quốc gia hết sức cẩn trọng.

Chúng ta tập trung vào GNP và coi đó là thước đo hoạt động kinh tế. Do việc tính khấu hao tương đối khó, và do nó có thể tính khác nhau ở các nước khác nhau hay trong những thời kỳ khác nhau nên sử dụng tổng sản phẩm quốc dân sẽ tránh được tranh cãi về khấu hao.

Trong mục này, chúng ta đề cập đến 3 điểm. Thứ nhất, chúng ta nhớ lại sự khác biệt giữa biến số danh nghĩa và biến số thực tế. Thứ hai, chúng ta thấy con số GNP trên đầu người có thể đưa ra một bức tranh chính xác hơn về mức sống của một cá nhân tiêu biểu trong nền kinh tế. Cuối cùng, chúng ta trình bày nhược điểm của GNP với vai trò là thước đo hoạt động đảm bảo phúc lợi kinh tế cho các thành viên của xã hội.

GNP danh nghĩa và GNP thực tế

GNP danh nghĩa đo lường GNP theo mức giá phổ biến khi nhận thu nhập.

Do sản lượng vật chất mới mang lại sự thoả mãn hay niềm hạnh phúc cho mọi người, nên rất dễ sai lầm nếu ta đánh giá hoạt động của nền kinh tế chỉ nhìn vào GNP danh nghĩa.

Hộp 19-2 GNP trong nền kinh tế ngầm

Găngxtơ Al Capone chưa bao giờ bị kết tội giết người, nhưng rồi cuối cùng hắn cũng bị kết tội trốn thuế. Không chỉ những kẻ buôn lậu và buôn bán ma tuý, mà cả những người làm vườn, thợ sửa chữa đường ống nước và bất kỳ những ai làm việc để nhận "tiền mặt" đều trốn thuế. Vì số liệu về GNP dựa vào thống kê thuế cho nên "nền kinh tế ngầm" không được báo cáo.

Các nhà kinh tế học sử dụng các phương pháp khác nhau để ước tính giá trị không được báo cáo này. Một trong số những phương pháp đó là tính số tiền có mệnh giá lớn trong lưu thông. Những người giữ nhiều tờ giấy bạc 50£ thường là những kẻ trốn thuế. Một cách khác là phỏng đoán thu nhập của dân chúng bằng cách nghiên cứu xem họ mua gì. Maria Lacko đã sử dụng mối quan hệ ổn định giữa mức tiêu thụ điện của hộ gia đình và các yếu tố chính quyết định mức dùng điện - thu nhập và nhiệt độ - để ước tính thu nhập từ số liệu về tiêu dùng điện và nhiệt độ. Bà đã khẳng định hai quan điểm khá phổ biến. Nền kinh tế ngầm là rất lớn ở các nước xã hội chủ nghĩa trước đây, nơi mà khu vực kinh tế tư nhân mới chưa được báo cáo, và một số nước vùng Địa Trung Hải, nơi mà lịch sử đã ghi nhận là rất khó thu thuế từ dân chúng.

Nền kinh tế ngầm (% của GNP)

Ba Lan	34	Phần Lan	11
Hunggary	31	Mỹ	10
Tây Ban Nha	21	Anh	10
Hy Lạp	20	Pháp	6
Italy	16	Nhật	3

Nguồn: M. Lacko, *Hungarian Hidden Economy in International Comparisons*, Institude of Economics, Budapest, 1996.

GNP thực tế, hay GNP theo giá cố định, điều chỉnh theo lạm phát bằng cách tính GNP trong những năm khác nhau theo mức giá phổ biến tại một thời điểm cụ thể được gọi là năm gốc.

Bảng 19.6 trình bày một ví dụ giả thiết đơn giản về toàn bộ nền kinh tế. GNP danh nghĩa tăng từ 600£ lên 1440£ từ 1980 đến 2002. Nếu chúng ta lấy năm 1980 làm năm gốc, chúng ta có thể đo lường GNP năm 2002 bằng cách sử dụng giá năm 1980 để định giá trị sản lượng năm 2002. GNP thực tế chỉ tăng từ 600£ lên 860£. Mức tăng 43% GNP thực tế này cung cấp một bức tranh chính xác hơn về lượng hàng hoá tăng thêm mà toàn bộ nền kinh tế sản xuất ra.

Bảng 19.6 GNP danh nghĩa và thực tế

		1980	2002
Lượng	Táo	100	150
	Gà	100	140
Giá (£)	Táo	2	4
	Gà	4	6
Giá trị (theo đồng bảng hiện hành)	Táo	200	600
	Gà	400	840
	GNP danh nghĩa	600	1440
Giá trị (theo đồng bảng năm 1980)	Táo	200	300
	Gà	400	560
	GNP thực tế	600	860

Chỉ số điều chỉnh GNP

Trong Chương 2 chúng ta đã giới thiệu chỉ số giá tiêu dùng (CPI), một chỉ số về giá trung bình của hàng hoá mà người tiêu dùng mua sắm. Thước đo tỷ lệ lạm phát phổ biến nhất ở Liên hiệp Anh là phần trăm gia tăng của RPI so với giá trị của nó trong năm trước.

Tuy nhiên, giờ đây chúng ta biết rằng chi tiêu cho tiêu dùng chỉ là một phần của GNP. GNP bao gồm cả đầu tư, chi tiêu của chính phủ và xuất khẩu ròng. Để chuyển GNP danh nghĩa sang GNP thực tế, chúng ta cần dùng một chỉ số phản ánh điều gì đang xảy ra với giá cả của tất cả các hàng hoá. Chỉ số này được gọi là chỉ số điều chỉnh GNP.

Chỉ số điều chỉnh GNP là tỷ số giữa GNP danh nghĩa và GNP thực tế được biểu thị dưới dạng một chỉ số.

Để biểu thị chỉ số điều chỉnh dưới dạng một chỉ số, chúng ta tính tỷ lệ giữa GNP danh nghĩa so với GNP thực tế và nhân với 100. Trong Bảng 19.6, GNP danh nghĩa và thực tế trùng với nhau trong năm gốc 1980. Tỷ số giữa chúng là 1 và giá trị của chỉ số là 100. Trong năm 2002, tỷ số giữa GNP danh nghĩa và thực tế là 1,674 (= 1440/860) và giá trị của chỉ số là 167,4. Theo chỉ số điều chỉnh GNP, giá cả của nền kinh tế nói chung đã tăng từ 100 lên 167,4, tức là khoảng 67,4% từ 1980 đến 2002.

Bảng 19.7 GNP của Liên hiệp Anh, 1960 - 2000

	1960	1980	2000
GNP danh nghĩa (tỷ bảng hiện hành)	25	227	946
Chỉ số điều chỉnh GNP (1995 = 100)	8	45	114
GNP thực tế (tỷ bảng, giá 1995)	316	501	828

Nguồn: ONS, *Economic Trends*.

Bảng 19.7 cung cấp số liệu của Liên hiệp Anh trong bốn thập kỷ. GNP danh nghĩa ở Liên hiệp Anh đã tăng từ 25 tỷ bảng năm 1960 lên trên 855 tỷ bảng năm 1998. Nếu không biết điều gì đã xảy ra với giá cả hàng hoá nói chung thì chúng ta không thể đánh giá được điều gì đã xảy ra đối với sản lượng trong thời kỳ này. Dòng thứ hai của Bảng 19.7 giải đáp câu hỏi này. Tính trung bình, giá sản phẩm năm 1998 tăng 13 lần so với năm 1960. Do đó, sự thay đổi trong GNP thực tế nhỏ hơn rất nhiều so với sự thay đổi trong GNP danh nghĩa. Điều quan trọng là phải phân biệt giữa GNP danh nghĩa và GNP thực tế.

GNP thực tế bình quân đầu người

GNP thực tế là một thước đo đơn giản về thu nhập thực tế của một nền kinh tế. Phần trăm gia tăng hàng năm của GNP thực tế cho chúng ta biết nền kinh tế tăng trưởng nhanh đến mức nào. Bảng 19.8 cho biết tỷ lệ tăng trưởng trung bình hàng năm của GNP thực

Bảng 19.8 Tỷ lệ tăng trưởng (% năm)

	GNP thực tế	GNP bình quân đầu người
Đan Mạch	2,3	2,2
Anh	2,7	2,3
Jordan	4,1	0,1

Nguồn: World Bank, World Development Report.

tế trong hai thập kỷ ở 3 nước. Cột thứ nhất cho thấy tốc độ tăng trưởng hàng năm của GNP thực tế trong thời kỳ 1980-1999 cao nhất ở Jordan và thấp nhất ở Đan Mạch. Mặc dù điều này cho ta biết về sự tăng trưởng của nền kinh tế nói chung ở từng nước này, nhưng chúng ta có thể quan tâm đến một vấn đề khác: điều gì đang xảy ra với mức sống của một cá nhân tiêu biểu ở từng nước này? Để giải đáp câu hỏi này chúng ta cần xem xét GNP thực tế bình quân đầu người.

GNP thực tế bình quân đầu người là GNP thực tế chia cho dân số. Đó là GNP thực tế tính bình quân cho một người dân.

Đối với một mức GNP thực tế nhất định số dân càng lớn thì lượng hàng hoá và dịch vụ cung cấp cho từng cá nhân càng nhỏ. Bảng 19.8 cho thấy tốc độ tăng trưởng GNP bình quân đầu người. Sự xếp hạng ở cột này hoàn toàn đảo ngược. Để có một thước đo đơn giản về mức sống của một cá nhân trong một nước cụ thể, ta nên xem xét GNP thực tế bình quân đầu người, được điều chỉnh theo sự tăng trưởng dân số, chứ không nên xem xét tổng GNP thực tế.

Ngay cả GNP thực tế bình quân đầu người cũng chỉ là một thước đo thô. Bảng 19.8 không nói lên rằng mọi người dân Đan Mạch đều được hưởng thêm 2,3% hàng hoá và dịch vụ mỗi năm. Nó chỉ cho thấy con số trung bình mà thôi. Thu nhập thực tế của một số người đã tăng nhiều hơn và một số người lại rơi vào tình cảnh bần hàn hơn. Phân phối thu nhập càng thay đổi nhiều hơn theo thời gian thì sự thay đổi trong GNP thực tế bình quân đầu người với vai trò là một chỉ tiêu về điều đang xảy ra với bất kỳ một cá nhân cụ thể nào càng ít đáng tin cậy hơn.

Một thước đo toàn diện về GNP

Do chúng ta dùng GNP để đo lường thu nhập của nền kinh tế, vấn đề nên làm là phương pháp hạch toán GNP phải càng toàn diện càng tốt. Trên thực tế, chúng ta vấp phải hai vấn đề trong việc tính toàn bộ giá trị sản xuất vào GDP và GNP. Thứ nhất, một số đầu ra, như tiếng ồn, ô nhiễm và tắc nghẽn giao thông là những đầu ra "có hại". Chúng ta cần trừ "đầu ra có hại" khỏi GDP và GNP. Đây là một gợi ý hoàn toàn có lý, nhưng khó thực hiện được. Những hàng hoá có hại này không được trao đổi trên thị trường, do đó khó có thể lượng hoá mức sản lượng của chúng hay các chi phí chúng gây ra cho xã hội.

Ngoài ra, còn có nhiều hàng hoá và dịch vụ có giá trị khác không được tính trong GNP, và vì chúng không được đưa ra thị trường và do vậy, khó đo lường được chính xác. Những hoạt động này bao gồm những việc lặt vặt của các hộ gia đình, những việc người ta tự làm lấy và những công việc không được báo cáo.

Khi trừ đi giá trị của các đầu ra có hại và cộng thêm giá trị của các thu nhập không báo cáo và không trao đổi trên thị trường, ta sẽ có được con số GNP chính xác hơn về sản xuất hàng hoá và dịch vụ của nền kinh tế. Nhưng cần phải có một sự điều chỉnh quan trọng nữa nếu chúng ta muốn dùng GNP để phản ánh phúc lợi kinh tế quốc dân. Người ta không chỉ hưởng thụ hàng hoá và dịch vụ, mà còn hưởng thụ cả thời gian nhàn rỗi nữa.

Giả sử người dân ở đất nước Nhàn rỗi đánh giá sự nhàn rỗi cao hơn người dân ở đất nước Cần lao. Người dân ở nước Cần lao sẽ làm việc nhiều giờ hơn và sản xuất ra nhiều hàng hoá và dịch vụ hơn. Nước Cần lao sẽ có con số GNP tính được cao hơn. Sẽ là sai lầm nếu ta nói điều này chứng tỏ những người ở nước Nhàn rỗi có mức độ hưởng thụ thấp hơn. Khi chọn kiểu làm việc nhẹ nhàng hơn, người ta thấy rằng giá trị của thời gian nhàn rỗi thêm ít nhất cũng ngang bằng với số hàng hoá đáng ra có thể sản xuất thêm khi làm việc nhiều giờ hơn.

Hộp 19-3 Châu Á đang bị đẩy đến thảm họa môi trường

Các hãng vận hành tốt thường chi rất nhiều tiền vào hệ thống thông tin để giúp cho các nhà quản lý đưa ra được các quyết định khôn ngoan. Ngược lại, các chính phủ lại buộc phải xoay xở với các số liệu được thu thập với chi phí thấp. Rất nhiều con số chỉ được suy diễn từ số liệu thuế khoá. Các số liệu về GDP đã được đăng tải bỏ qua các hàng hoá có giá trị như sự nhàn rỗi và các đầu ra có hại như ô nhiễm môi trường.

Trích dẫn lại nghiên cứu của Ngân hàng Phát triển châu Á, một bài báo của tờ Financial Times đã nhận xét rằng châu Á sẽ vượt các nước OECD với tư cách là nguồn phát thải chất ô nhiễm khí nhà kính lớn nhất vào năm 2015. Sự xuống cấp môi trường đã làm cho 40% dân số của châu lục này hiện đang sống trong các khu vực rất dễ bị hạn hán và xói mòn. Với dân số dự đoán sẽ tăng lên gấp ba lần trong vòng 20 năm tới, và nửa trong số đó sẽ sống ở đô thị, ô nhiễm khí sẽ đạt đến mức kỷ lục. Sự tiếp cận với nước sạch cũng sẽ không khá lên đáng kể.

Các nước châu Á từ Thái Lan đến Philippin đã có ba thập kỷ tăng trưởng GDP rất nhanh. Với thành tựu đó, các nước này được ví là các con hổ châu Á. Nhưng nếu các hệ thống tài khoản quốc dân ghi chép đầy đủ về sự xuống cấp môi trường thì rất nhiều quốc gia này sẽ có các con số tăng trưởng kém ấn tượng hơn rất nhiều. Chúng ta có thể bắt đầu gọi các quốc gia này là các con ốc sên châu Á.

Nguồn: Financial Times, 18 June 2001.

Do việc thu thập những thước đo thường xuyên về những hàng hoá không được trao đổi trên thị trường và không báo cáo, và thường xuyên đánh giá giá trị tiềm ẩn của sự nhàn rỗi thường là khó khăn và tốn kém, nên GNP thực tế dĩ nhiên vẫn là thước đo hoạt động kinh tế được sử dụng rộng rãi nhất. Mặc dù còn xa mới là lý tưởng, nhưng nó là thước đo tốt nhất mà chúng ta hiện có được cập nhật thường xuyên.

TÓM TẮT

- **Kinh tế học vĩ mô** là môn học nghiên cứu hành vi của tổng thể nền kinh tế.
- Kinh tế học vĩ mô bỏ qua những khía cạnh chi tiết riêng lẻ để tập trung vào sự tương tác của các khu vực rộng lớn trong nền kinh tế. Các hộ gia đình cung cấp các dịch vụ yếu tố cho các hãng sử dụng để sản xuất ra sản phẩm. Các hãng thanh toán thu nhập yếu tố cho các hộ gia đình để mua sản lượng của các hãng. Quá trình này được gọi là **dòng luân chuyển**.
- **Tổng sản phẩm trong nước (GDP)** là giá trị sản lượng ròng do các yếu tố sản xuất tạo ra trong nền kinh tế trong nước. Nó có thể được tính theo ba cách tương đương: giá trị gia tăng trong sản xuất, thu nhập yếu tố bao gồm cả lợi nhuận, hay chi tiêu cuối cùng.
- **Những khoản rò rỉ** từ dòng luân chuyển là những khoản thanh toán mà các hãng trả cho các hộ gia đình và không tự động trở lại các hãng dưới dạng chi tiêu của các hộ gia đình mua sản phẩm của các hãng. Các khoản rò rỉ bao gồm tiết kiệm, thuế trừ đi trợ cấp và nhập khẩu. **Những khoản bơm vào** là các nguồn thu nhập của các hãng không bắt nguồn từ chi tiêu của các hộ gia đình. Chi tiêu đầu tư của các hãng, chi tiêu chính phủ cho hàng hoá và dịch vụ và xuất khẩu là những khoản bơm vào. Theo định nghĩa, tổng các khoản rò rỉ phải bằng tổng các khoản bơm vào.
- **GDP theo giá thị trường** tính giá trị sản lượng trong nước theo giá bao gồm cả thuế gián thu. **GDP theo giá cơ bản** đo lường sản lượng trong nước theo giá không bao gồm thuế gián thu. **Tổng sản phẩm quốc dân (GNP)**, còn được gọi là tổng thu nhập quốc dân (GNI) điều chỉnh GDP theo khoản thu nhập tài sản ròng từ nước ngoài.

- **Thu nhập quốc dân** là sản phẩm quốc dân ròng (NNP) tính theo giá cơ bản. NNP là GNP trừ đi **khấu hao** tư bản trong kỳ. Trên thực tế, nhiều đánh giá về hoạt động kinh tế dựa trên GNP, bởi vì việc tính toán khấu hao một cách chính xác không phải lúc nào cũng dễ dàng.
- **GNP danh nghĩa** đo lường sản phẩm theo giá hiện hành. GNP thực tế đo lường sản lượng theo giá cố định. Do vậy, GNP thực tế điều chỉnh GNP danh nghĩa theo những thay đổi trong chỉ số điều chỉnh GNP do có lạm phát.
- **GNP thực tế bình quân đầu người** là GNP thực tế chia cho dân số. Nó cung cấp một chỉ báo đáng tin cậy hơn về số lượng hàng hoá và dịch vụ mà mỗi người dân trong nền kinh tế được hưởng. Tuy nhiên, đây chỉ là thước đo trung bình những cái mà người dân được hưởng.
- GNP thực tế và GNP thực tế bình quân đầu người vẫn chỉ là những thước đo sơ lược về phúc lợi kinh tế quốc dân và cá nhân. Chúng không tính đến những hoạt động phi thị trường, những sản phẩm có hại như ô nhiễm và những hoạt động có giá trị như việc làm ở nhà, hoạt động sản xuất mà những người trốn thuế không báo cáo. GNP cũng không tính giá trị của sự nhàn rỗi.
- Vì việc tính toán thường xuyên và chính xác tất cả những hoạt động kinh tế này thường tốn kém và đôi khi không thực hiện được, nên trên thực tế, GNP là thước đo hoạt động kinh tế quốc dân được sử dụng rộng rãi nhất.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 Các hãng sản xuất ô tô mua nguyên liệu (thép), hàng hoá trung gian (kính chắn gió, lốp) và lao động để sản xuất xe hơi. Các hãng sản xuất kính và lốp xe cũng mua vật liệu thô từ các ngành khác. Giá trị gia tăng của ngành sản xuất ô tô (số liệu của 3 hãng được trình bày trong bảng dưới đây) là bao nhiêu?

Hãng	Sản lượng	Hàng hoá trung gian đã sử dụng	Vật liệu thô đã sử dụng	Đầu vào lao động
Sản xuất ô tô	1000	250	100	100
Sản xuất kính	150		10	50
Sản xuất lốp xe	100		10	30

2 GNP theo giá thị trường là 300 tỷ bảng. Khấu hao là 30 tỷ £ và thuế gián thu là 20 tỷ bảng. (a) Thu nhập quốc dân là bao nhiêu? (b) Tại sao khấu hao tạo ra sự chênh lệch giữa GNP và thu nhập quốc dân? (c) Tại sao phải tính thuế gián thu?

3 Giả sử GNP = 2000, C = 1700, G = 50 và NX = 40. (a) Đầu tư là bao nhiêu? (b) Giả sử xuất khẩu là 350, nhập khẩu là bao nhiêu? (c) Giả sử khấu hao là 130, thu nhập quốc dân là bao nhiêu? (d) Trong ví dụ này xuất khẩu ròng là dương, liệu chúng có thể là âm không?

4 Với các số liệu như trong bảng dưới đây: (a) GNP của năm 2005 tính theo giá năm 2004 là bao nhiêu? (b) Tỷ lệ tăng trưởng của GNP thực tế từ 2004 đến 2005 là bao nhiêu? (c) Tỷ lệ lạm phát là bao nhiêu?

	GNP danh nghĩa	Chỉ số điều chỉnh GNP
2004	2000	100
2005	2400	110

5 Những dẫn liệu sau đây có nên tính vào mức đo toàn diện về GNP không?: (a) Thời gian sinh viên nghe giảng trên lớp; (b) Thu nhập của những kẻ trấn lột; (c) Tiền lương trả cho thanh tra giao thông; (d) Đổ rác.

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau đây là sai? (a) Trợ cấp thất nghiệp làm tăng thu nhập quốc dân trong những năm có ít việc làm. (b) GNP thực tế bình quân đầu người cao hơn luôn luôn là một điều tốt. (c) Năm 2002, Crummy Movie thu được một triệu £ tiền vé nhiều hơn so với thu nhập của phim Cuốn theo chiều gió 50 năm trước. Crummy Movie đã thành công hơn khi xét theo số vé bán ra.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 685.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương **20**

Sản lượng và tổng cầu

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng.
2. Tại sao cầu quyết định sản lượng trong ngắn hạn.
3. Sản lượng cân bằng trong ngắn hạn.
4. Cầu về tiêu dùng và đầu tư.
5. Tổng cầu quyết định sản lượng cân bằng trong ngắn hạn như thế nào?
6. Xu hướng tiêu dùng cận biên (MPC).
7. MPC có ảnh hưởng như thế nào đến số nhân?
8. Nghịch lý tiết kiệm.

Trong giai đoạn 1960 - 2000, tổng sản lượng thực tế của Liên hiệp Anh tăng trung bình khoảng 2,3%/năm và thường dao động xung quanh mức này. Sản lượng thực tế đã giảm trong các giai đoạn 1973-75, 1979-81 và 1989-92, nhưng tăng mạnh trong các giai đoạn 1975-79, 1981-89 và 1992 - 2004. Những từ mà các nhà kinh tế sử dụng để mô tả những biến động này - suy thoái, phục hồi, bùng nổ và đình trệ - là một phần của ngôn ngữ hàng ngày.

Tại sao GDP thực tế lại dao động? Để xây dựng được một mô hình đơn giản, chúng ta bỏ qua sự khác biệt giữa thu nhập quốc dân, GNP thực tế và GDP thực tế. Chúng ta sử dụng những thuật ngữ thu nhập và sản lượng thay thế lẫn nhau. Chúng ta bắt đầu bằng việc phân biệt giữa sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng.

Sản lượng tiềm năng là sản lượng mà nền kinh tế tạo ra khi các đầu vào được sử dụng đầy đủ.

Sản lượng tiềm năng có xu hướng tăng lên theo thời gian do cung về các đầu vào tăng. Tăng trưởng dân số bổ sung thêm lực lượng lao động. Đầu tư vào giáo dục, đào tạo và máy móc mới làm tăng tư bản con người và tư bản hữu hình (nguồn nhân lực và vật lực). Những tiến bộ kỹ thuật cho phép tạo ra nhiều sản lượng hơn từ một lượng đầu vào nhất định. Kết hợp lại, các yếu tố này giải thích vì sao Liên hiệp Anh đã có thể duy trì được mức tăng trưởng bình quân là 2,3% mỗi năm kể từ năm 1960.

Chúng ta nghiên cứu lý thuyết tăng trưởng kinh tế dài hạn của sản lượng tiềm năng trong Chương 30. Bây giờ, chúng ta tập trung vào những chênh lệch của sản lượng thực

tế so với mức tiềm năng trong ngắn hạn. Do sản lượng tiềm năng chỉ thay đổi rất chậm, nên chúng ta bắt đầu bằng phân tích về hành vi của một nền kinh tế trong ngắn hạn có sản lượng tiềm năng cố định.

Sản lượng tiềm năng không phải là sản lượng tối đa mà nền kinh tế có thể sản xuất được. Nếu như bị gí súng vào đầu, thì tất nhiên mọi người chúng ta đều có thể sản xuất được nhiều hơn. Đúng hơn, nó là sản lượng khi mà mọi thị trường trong nền kinh tế đều ở trạng thái cân bằng dài hạn. Mọi công nhân muốn làm việc ở mức lương cân bằng đều có thể kiếm được việc làm, và mọi máy móc có thể được sử dụng một cách có lãi với giá thuê vốn cân bằng đều được sử dụng. Do vậy, sản lượng tiềm năng cho phép một mức "thất nghiệp cân bằng". Một số người không muốn làm việc với mức lương cân bằng. Hơn nữa, trong nền kinh tế biến đổi không ngừng, có những người công nhân tạm thời ở trong thời kỳ chuyển việc. Sản lượng tiềm năng ở Liên hiệp Anh hiện nay có lẽ tương ứng với mức thất nghiệp khoảng 4%.

Giả sử sản lượng thực tế giảm xuống dưới mức sản lượng tiềm năng. Công nhân trở nên thất nghiệp và các hãng có máy móc nằm không hay công suất dư thừa. Một vấn đề chính của kinh tế học vĩ mô là làm sao để sản lượng nhanh chóng trở lại mức tiềm năng. Trong kinh tế học vi mô, khi chúng ta xem xét một thị trường riêng biệt, chúng ta đã giả thiết rằng dư cung sẽ nhanh chóng làm giảm giá cả, làm triệt tiêu dư cung và khôi phục trạng thái cân bằng. Trong kinh tế học vĩ mô, lập luận này không thể cho là đương nhiên được. Những xáo trộn trong một phần của nền kinh tế gây ra những biến đổi ở nơi khác, rồi có thể tác động trở lại, làm trầm trọng thêm sự xáo trộn ban đầu.

Chúng ta không thể xem xét vấn đề quan trọng này bằng cách giả thiết rằng nền kinh tế luôn ở mức sản lượng tiềm năng, bởi vì khi đó vấn đề có thể không bao giờ phát sinh. Chúng ta phải xây dựng một mô hình, trong đó có thể có những thiên lệch khỏi sản lượng tiềm năng, khảo sát các lực lượng thị trường được vận dụng lúc đó và đánh giá các lực lượng thị trường khôi phục sản lượng trở lại mức tiềm năng thành công như thế nào.

Vì các thị trường trao đổi một lượng cung và cầu nhỏ hơn, nên **sản lượng do cầu quyết định** khi có dư cung, tiền lương và giá cả chưa thể điều chỉnh để khôi phục trạng thái cân bằng dài hạn. Khi đó sản lượng chỉ phụ thuộc vào tổng cầu.

Bởi thế, mô hình ban đầu của chúng ta có hai đặc tính căn bản. Trước hết, tất cả giá và lương đều cố định ở một mức nhất định. Thứ hai, ở mức lương và giá này, có những người công nhân không có việc làm đang muốn tìm việc và có các hãng có công suất dư thừa có thể sử dụng để mang lại lợi nhuận. Nền kinh tế có các nguồn lực chưa sử dụng. Trong trường hợp đó, chúng ta không cần phải phân tích chi tiết mặt cung của nền kinh tế. Bất kỳ sự gia tăng nào của cầu cũng đều được các hãng và công nhân vui lòng đáp ứng cho đến khi đạt tới mức sản lượng tiềm năng.

Khi còn ở dưới mức sản lượng tiềm năng, các hãng sẽ vui lòng cung ứng bất kỳ mức sản lượng nào có nhu cầu. Tổng sản lượng do cầu quyết định.

Sau này chúng ta sẽ gỡ bỏ giả thiết rằng giá và lương là cố định. Chúng ta không những muốn nghiên cứu vấn đề quan trọng là lạm phát, mà chúng ta còn muốn xem xét cả việc các lực lượng thị trường, thông qua sự thay đổi giá và lương, có thể trừ bỏ thất nghiệp và công suất dư thừa nhanh đến mức nào. Nhưng trước hết, chúng ta phải học cái sơ đẳng đã. Chúng ta hoãn việc phân tích sự điều chỉnh giá và lương đến Chương 25. Trước đó, chúng ta nghiên cứu mô hình về sản lượng và việc làm do nhu cầu quyết định đã được John Maynard Keynes lần đầu tiên trình bày trong tác phẩm "Lý thuyết tổng quát về việc làm, lãi suất và tiền tệ" xuất bản năm 1936. Keynes đã sử dụng mô hình này để giải thích mức thất nghiệp cao và mức sản lượng thấp trong cuộc Đại Khủng hoảng trong những năm 1930.

Hầu hết các nhà kinh tế học trẻ nhanh chóng trở thành những người theo chủ nghĩa Keynes, ủng hộ sự can thiệp của chính phủ để giữ sản lượng gần tới mức tiềm năng. Trước những năm 1950, phương pháp này đã gặp phải sự chống đối của một nhóm các nhà kinh tế được gọi là những người theo chủ nghĩa trọng tiền do Milton Friedman đứng đầu. Họ cho rằng cho dù phân tích của Keynes giúp chúng ta hiểu được các cuộc suy thoái, nhưng nó không đưa ra được một cách giải thích hợp lý về lạm phát. Theo các nhà trọng tiền thì nguyên nhân gây ra lạm phát là sự tạo ra tiền. Chúng ta sẽ phát triển một cách tiếp cận sử dụng những điểm tinh tuý nhất của cả Keynes và các nhà trọng tiền.

Thất nghiệp lại tăng trong những năm 1970, mặc dầu người ta đã áp dụng chính sách của Keynes. Một số nhà kinh tế học đã hoàn toàn vứt bỏ học thuyết kinh tế của Keynes. Họ không chỉ phủ nhận tính hiệu quả của chính sách của chính phủ trong việc ổn định sản lượng mà còn lập luận rằng sự ổn định sản lượng có thể không đáng mong muốn.

Hiện nay những người theo trường phái Keynes mới đã tấn công lại. Họ cho rằng thông điệp chính của Keynes có thể được hiểu tốt hơn bằng cách sử dụng kinh tế học vi mô hiện đại để giải thích về những thất bại thị trường nhằm biện minh cho sự can thiệp theo quan điểm của Keynes. Để hiểu được các điểm tinh hoa như vậy của nghiên cứu kinh tế, chúng ta cần bắt đầu từ điểm cơ bản nhất.

Trong Chương 19, chúng ta đã giới thiệu dòng luân chuyển về thu nhập và thanh toán giữa các hộ gia đình và hãng. Các hộ gia đình mua sản phẩm của các hãng. Thu nhập của các hãng cuối cùng cũng sẽ trở về các hộ gia đình. Trong chương này, chúng ta xây dựng một mô hình đơn giản về tác động tương hỗ giữa các hộ gia đình và các hãng. Trong chương sau, chúng ta sẽ mở rộng mô hình này bằng cách đưa thêm chính phủ và khu vực nước ngoài.

20.1 Các thành tố của tổng cầu

Khi không có chính phủ hay khu vực nước ngoài, thì chỉ có hai nguồn cầu: cầu tiêu dùng của các hộ gia đình và cầu đầu tư của các hãng. Dùng AD để biểu thị tổng cầu, C để biểu thị cầu tiêu dùng và I để biểu thị cầu đầu tư, ta có:

$$AD = C + I \qquad (1)$$

Cầu tiêu dùng và cầu đầu tư do những nhóm kinh tế khác nhau quyết định và phụ thuộc vào những điều kiện khác nhau.

Cầu tiêu dùng

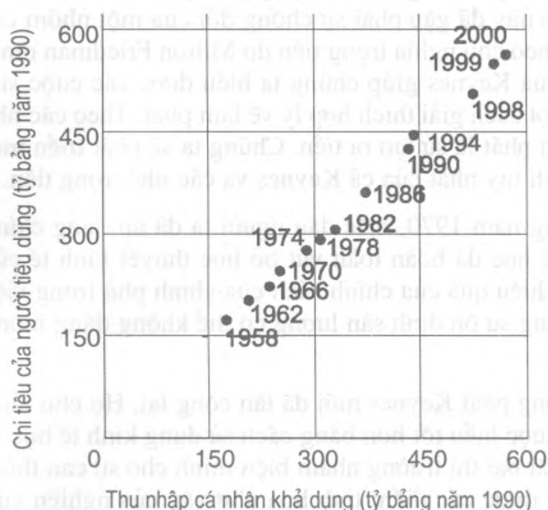
Thu nhập cá nhân khả dụng là thu nhập mà các hộ gia đình nhận được từ các hãng, cộng với khoản chuyển giao thu nhập nhận được từ chính phủ, trừ đi thuế trực thu trả cho chính phủ. Đó là thu nhập ròng mà các hộ gia đình sẵn có để chi tiêu hoặc tiết kiệm.

Các hộ gia đình mua các hàng hoá và dịch vụ từ ô tô đến vé xem phim. Chi tiêu cho tiêu dùng này chiếm khoảng 90% thu nhập cá nhân khả dụng.

Khi không có chính phủ, thu nhập khả dụng đơn giản là khoản thu nhập nhận được từ các hãng. Với thu nhập khả dụng của mình, mỗi hộ gia đình phải quyết định phân chia thu nhập này giữa chi tiêu và tiết kiệm. Hai quyết định này liên quan chặt chẽ với nhau. Một gia đình có thể tiết kiệm để mua một ngôi nhà lớn hơn, gia đình khác có thể chi tiêu nhiều hơn thu nhập của họ, hay còn gọi là "lạm chi", thực hiện một chuyến du lịch vòng quanh thế giới mà họ hằng mong muốn.

Có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến các quyết định tiết kiệm và tiêu dùng. Chúng ta sẽ nghiên cứu chi tiết những vấn đề này trong Chương 24. Nhưng để mở đầu, một cách đơn giản hoá sẽ giúp ta tiến xa. Chúng ta giả thiết rằng về tổng thể thì cầu tiêu dùng của các hộ gia đình tăng cùng với tổng thu nhập cá nhân khả dụng.

Hình 20.1 Tiêu dùng và thu nhập



Nguồn: ONS, *Economic Trends.*

Hình 20.1 cho thấy tiêu dùng thực tế và thu nhập cá nhân khả dụng thực tế ở Liên hiệp Anh. Vì các điểm phân rải nằm gần đường biểu thị mối quan hệ này, nên sự đơn giản hoá của chúng ta có ý nghĩa. Tuy nhiên, các điểm không nằm đúng dọc theo đường đó. Việc đơn giản hoá của chúng ta bỏ qua một vài ảnh hưởng khác đối với cầu tiêu dùng mà chúng ta sẽ xét đến trong Chương 24.

Hàm tiêu dùng

Mối quan hệ dương giữa cầu tiêu dùng và thu nhập khả dụng được biểu thị trên Hình 20.2 và được gọi là hàm tiêu dùng. Hàm tiêu dùng cho chúng ta thấy cách xác định cầu tiêu dùng C từ thu nhập cá nhân khả dụng Y. Nếu A là một hằng số dương và c là số dương nằm giữa không và một thì:

$$C = A + cY \qquad (2)$$

Hàm tiêu dùng cho thấy tổng cầu tiêu dùng tại mỗi mức thu nhập cá nhân khả dụng.

Xu hướng tiêu dùng biên là phần của từng đồng bảng có thêm trong thu nhập khả dụng mà các hộ gia đình muốn tiêu dùng.

Hàm tiết kiệm cho biết tiết kiệm mong muốn tại mỗi mức thu nhập.

Mô hình đơn giản hoá của chúng ta không có chính phủ, nên không có chuyển giao thu nhập và thuế. Tổng thu nhập cá nhân khả dụng bằng thu nhập quốc dân. Hình 20.2 và phương trình (2) thiết lập mối quan hệ giữa cầu tiêu dùng và thu nhập quốc dân Y. Hàm tiêu dùng là một đường thẳng. Một đường thẳng được miêu tả đầy đủ bằng điểm chặn của nó (tức là độ cao mà tại đó nó cắt trục tung) và độ dốc của nó (tức là mức nó nâng lên với mỗi đơn vị dịch sang bên phải của trục hoành).

Trên Hình 20.2 điểm chặn là A. Chúng ta gọi điểm này là cầu tiêu dùng tự định. Dùng từ "tự định", chúng ta muốn biểu thị là nó không có mối liên hệ với mức thu nhập. Các hộ gia đình muốn tiêu dùng A ngay cả khi thu nhập bằng không[1]. Độ dốc của hàm tiêu dùng được gọi là xu hướng tiêu dùng biên.

Trên Hình 20.2 và trong phương trình (2) xu hướng tiêu dùng biên (MPC) là c. Nếu thu nhập tăng thêm 1£ thì mức tiêu dùng mong muốn tăng thêm c bảng.

Tiết kiệm là phần thu nhập không được tiêu dùng. Hình 20.2 và phương trình (2) cho thấy khi thu nhập bằng không thì tiết kiệm là -A. Các hộ gia đình đang lạm chi và giảm tài sản hiện có.

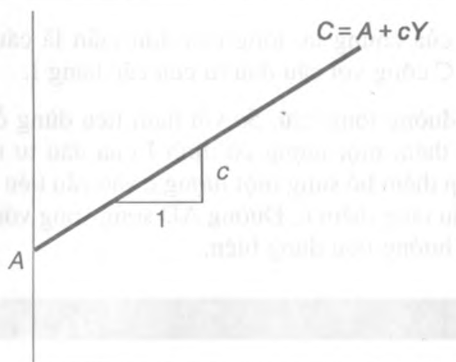
Vì phần c của mỗi đồng bảng trong thu nhập thêm được tiêu dùng nên phần (1 - c) của mỗi đồng bảng có thêm trong thu nhập phải được tiết kiệm. Xu hướng tiết kiệm biên MPS là (1 - c). Do mỗi đồng bảng thu nhập thêm hoặc để tiêu dùng thêm hoặc để tiết kiệm thêm, nên MPC + MPS luôn luôn phải bằng 1. Hình 20.3 cho thấy hàm tiết kiệm tương ứng với hàm tiêu dùng trên Hình 20.2.

Cần chú ý rằng bằng cách sử dụng phương trình (2) và định nghĩa $Y \equiv C + S$, chúng ta có thể tìm ra được hàm tiết kiệm trên Hình 20.3. Hàm đó phải là:

$$S = -A + (1 - c)Y \qquad (3)$$

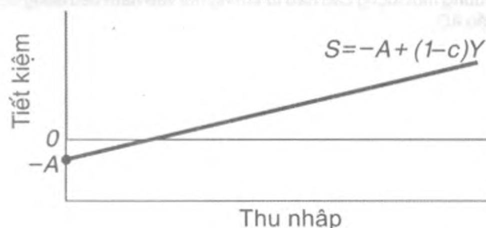
[1] A là mức tiêu dùng tối thiểu để sinh tồn. Các hộ gia đình sẽ chi cho tiêu dùng như thế nào khi thu nhập bằng không? Trong ngắn hạn các hộ gia đình lạm chi và giảm lượng tài sản nắm giữ. Nhưng các hộ gia đình không thể làm như thế mãi được. Hàm tiêu dùng có thể khác nhau trong dài hạn và trong ngắn hạn, đó là một ý tưởng mà chúng ta sẽ bàn đến ở Chương 24.

Hình 20.2 **Hàm tiêu dùng**



Hàm tiêu dùng cho thấy tổng tiêu dùng mong muốn tại mỗi mức tổng thu nhập. Khi thu nhập bằng 0, tiêu dùng tự định là A. Xu hướng tiêu dùng biên c là độ dốc của đồ thị, phần của mỗi đồng bảng có thêm mà các hộ gia đình muốn chi tiêu. Phần còn lại (1 - c) là phần mà các hộ gia đình muốn tiết kiệm.

Hình 20.3 **Hàm tiết kiệm**



Hàm tiết kiệm cho thấy tiết kiệm mong muốn ở mỗi mức thu nhập. Vì toàn bộ thu nhập được tiết kiệm hoặc được chi cho tiêu dùng nên hàm tiết kiệm có thể được xây dựng từ hàm tiêu dùng hoặc ngược lại.

Cộng (2) và (3), vế trái sẽ là tiêu dùng mong muốn cộng tiết kiệm mong muốn, vế phải là thu nhập Y. Tiết kiệm theo kế hoạch là phần thu nhập không có kế hoạch chi cho tiêu dùng.

Chi tiêu đầu tư

Thu nhập là yếu tố quyết định chủ yếu đối với các kế hoạch chi tiêu hay tiêu dùng của các hộ gia đình như đã được mô tả bằng hàm tiêu dùng. Còn những yếu tố nào chi phối quyết định đầu tư của các hãng?

Cầu đầu tư của các hãng phụ thuộc chủ yếu vào sự phán đoán hiện tại của hãng về cầu đối với sản phẩm của họ sẽ tăng nhanh đến mức nào trong tương lai. Đôi khi mức sản lượng đang cao và sẽ tăng lên, đôi khi nó đang cao và sẽ giảm xuống. Do không có mối quan hệ chặt chẽ giữa mức thu nhập hiện tại và những phán đoán của hãng về cầu đối với sản lượng của nó thay đổi như thế nào, nên chúng ta bắt đầu bằng cách đưa ra một giả thiết đơn giản: cầu đầu tư là tự định. Đầu tư mong muốn I là một lượng không đổi, không phụ thuộc vào thu nhập và sản lượng hiện tại. Trong Chương 24, chúng ta sẽ thảo luận chi tiết hơn về cầu đầu tư.

Cầu đầu tư bao gồm các khoản mà các hãng có kế hoạch hoặc mong muốn bổ sung thêm cho cả vốn hiện vật (như nhà máy và máy móc) lẫn dự trữ.

Hộp 20-1 **Đường AD: di chuyển dọc đường AD hay dịch chuyển đường AD**

Đường tổng cầu là một đường thẳng có vị trí phụ thuộc vào điểm chặn và độ dốc của nó. Điểm chặn là độ cao của đường AD khi thu nhập bằng không, phản ánh cầu tự định: một phần của cầu tiêu dùng cộng với toàn bộ cầu đầu tư. Độ dốc là MPC. Thay đổi trong thu nhập dẫn đến di chuyển dọc theo một đường AD nhất định.

Cầu tự định chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố mà chúng ta sẽ xem xét trong Chương 24. Nó không cố định mọi lúc. Nhưng nó không phụ thuộc vào thu nhập. Đường AD làm nổi bật sự thay đổi của cầu do sự thay đổi thu nhập gây ra. Tất cả các nguồn khác làm thay đổi tổng cầu được biểu thị bằng sự dịch chuyển của đường AD. Nếu hãng lạc quan hơn về cầu trong tương lai và đầu tư nhiều hơn, thì đường AD mới sẽ song song, nhưng cao hơn so với với đường AD cũ.

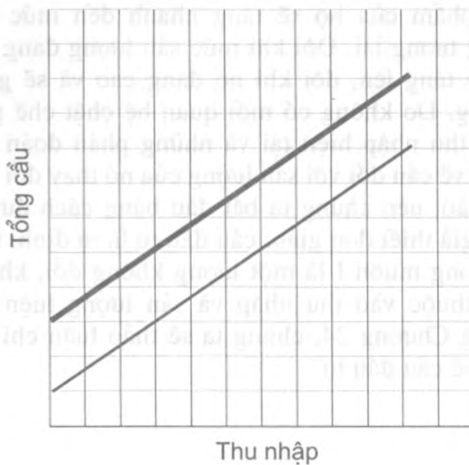
20.2 Tổng cầu

Tổng cầu là lượng mà các hãng và các hộ gia đình dự kiến chi tiêu ở mỗi mức thu nhập.

Trong mô hình đơn giản của chúng ta, tổng cầu đơn giản là cầu tiêu dùng của các hộ gia đình C cộng với cầu đầu tư của các hãng I.

Hình 20.4 cho thấy đường tổng cầu. So với hàm tiêu dùng ở trên thì đồ thị này được cộng thêm một lượng cố định I của đầu tư mong muốn. Mỗi đơn vị thu nhập thêm bổ sung một lượng c vào cầu tiêu dùng mà không bổ sung vào cầu đầu tư: tổng cầu tăng thêm c. Đường AD song song với hàm tiêu dùng. Độ dốc của cả hai đường là xu hướng tiêu dùng biên.

Hình 20.4 Tổng cầu



Tổng cầu là mức mà các hộ gia đình dự kiến chi cho tiêu dùng và các hãng dự kiến chi cho đầu tư. Do chúng ta giả thiết rằng cầu đầu tư là cố định, nên tiêu dùng là phần duy nhất của tổng cầu tăng cùng với thu nhập. Bổ sung thêm theo đường thẳng đứng một lượng cầu đầu tư không đổi vào hàm tiêu dùng C, ta có đường tổng cầu AD.

20.3 Sản lượng cân bằng

Tiền lương và giá là cố định và sản lượng được quyết định bởi cầu. Nếu tổng cầu giảm xuống dưới mức sản lượng tiềm năng thì các hãng không thể bán được nhiều sản lượng như mong muốn. Sẽ có công suất thừa bất đắc dĩ. Công nhân không thể làm việc nhiều như họ muốn. Sẽ có thất nghiệp không tự nguyện.

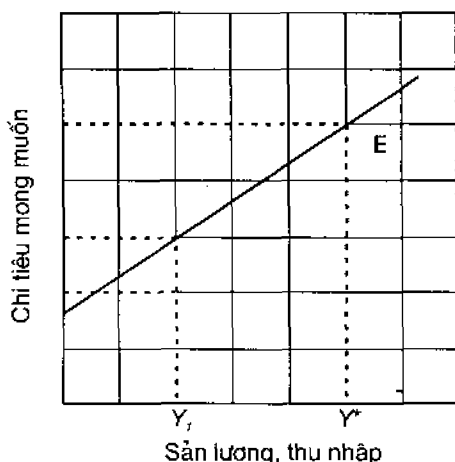
Để định nghĩa về cân bằng ngắn hạn, chúng ta không thể dùng định nghĩa đã dùng trong kinh tế học vi mô, tức là sản lượng mà tại đó cả hai bên cung và cầu đều hài lòng với lượng mua và bán. Chúng ta nghiên cứu một tình huống mà trong đó các hãng và công nhân sẽ muốn sản xuất hàng hoá nhiều hơn và cung ứng lao động nhiều hơn. Bên cung sẽ bị thất vọng. Nhưng ít ra chúng ta có thể đòi hỏi để những người có nhu cầu được thỏa mãn.

Khi giá và lương cố định, trong **cân bằng ngắn hạn** tổng cầu về sản lượng hoặc tổng chi theo kế hoạch đúng bằng sản lượng thực tế được sản xuất ra.

Do vậy, kế hoạch chi tiêu không bị phá vỡ do thiếu hàng hoá. Các hãng cũng không sản xuất sản phẩm nhiều hơn mức có thể bán. Trong cân bằng ngắn hạn, sản lượng thực tế đúng bằng sản lượng mà các hộ gia đình cần để tiêu dùng và các hãng cần để đầu tư.

Hình 20.5 biểu thị thu nhập trên trục hoành và chi tiêu theo kế hoạch trên trục tung. Nó cũng biểu diễn đường 45^0, dọc theo đường này giá trị trên hai trục là như nhau.

Hình 20.5 Đường 45^0 và sản lượng cân bằng



Đường 45^0 phản ánh mọi điểm có giá trị trên trục hoành đúng bằng giá trị trên trục tung. Điểm E, tại đó đường AD cắt đường 45^0, là điểm duy nhất mà ở đó, tổng cầu AD bằng thu nhập. Do vậy, E là điểm cân bằng tại đó chi tiêu dự kiến bằng sản lượng thực tế và thu nhập thực tế.

Bây giờ chúng ta vẽ đường AD từ Hình 20.4 vào đây. Đường này cắt đường 45^0 tại điểm E. Trên đường 45^0 giá trị sản lượng (và thu nhập) trên trục hoành bằng giá trị chi tiêu trên trục tung. Do E là điểm duy nhất trên đường AD mà cũng nằm trên đường 45^0, nên đó là điểm duy nhất trên đường AD mà tại đó, thu nhập và chi tiêu mong muốn bằng nhau.

Do vậy, Hình 20.5 cho thấy rằng sản lượng cân bằng sẽ ở tại điểm E. Các hãng sản xuất Y*. Sản lượng đó cũng bằng thu nhập. Tại thu nhập Y*, đường AD cho chúng ta thấy rằng cầu đối với hàng hoá cũng bằng Y*. Tại E chi tiêu dự kiến đúng bằng sản lượng được sản xuất ra.

Ở bất kỳ mức sản lượng nào khác với mức Y*, sản lượng đó không bằng tổng cầu. Giả sử, sản lượng và thu nhập chỉ là Y_1. Tổng cầu vượt quá sản lượng thực tế. Có dư cầu, và kế hoạch chi tiêu không được thực hiện tại mức sản lượng này.

Hình 20.5 cho thấy rằng đối với tất cả mức sản lượng dưới mức cân bằng Y*, tổng cầu AD đều vượt quá thu nhập và sản lượng. Đường AD nằm cao hơn đường 45^0, tức là đường mà dọc theo đó chi tiêu bằng sản lượng. Ngược lại, ở mọi sản lượng cao hơn sản lượng cân bằng Y*, tổng cầu sẽ ít hơn mức thu nhập và sản lượng.

Điều chỉnh tới trạng thái cân bằng

Giả sử trên Hình 20.5, nền kinh tế bắt đầu với mức sản lượng Y_1, thấp hơn mức sản lượng cân bằng Y*. Tổng cầu AD_1 lớn hơn sản lượng Y_1. Nếu các hãng có hàng dự trữ từ trước thì họ có thể bán sản phẩm nhiều hơn mức sản xuất bằng cách tạm thời cắt giảm lượng dự trữ. Hãy lưu ý rằng việc giảm dự trữ như vậy là ngoài kế hoạch: những thay đổi theo kế hoạch về dự trữ đã được đưa vào tổng cầu về đầu tư I.

Nếu các hãng không thể đáp ứng tổng cầu bằng cách cắt giảm dự trữ ngoài kế hoạch thì nó sẽ phải từ chối khách hàng. Một trong hai cách phản ứng - cắt giảm dự trữ ngoài kế hoạch hoặc từ chối khách hàng - đều là tín hiệu báo cho hãng rằng, cần phải tăng sản lượng của mình cao hơn Y_1. Do vậy, tại bất kỳ mức sản lượng nào thấp hơn Y*, tổng cầu đều lớn hơn sản lượng và các hãng sẽ nhận được tín hiệu phải tăng sản lượng.

Ngược lại, nếu sản lượng lúc đầu cao hơn mức cân bằng, Hình 20.5 cho thấy rằng sản lượng khi đó sẽ vượt quá tổng cầu. Các hãng không thể bán hết toàn sản lượng của họ, phải bổ sung vào dự trữ ngoài kế hoạch và sẽ phản ứng bằng cách cắt giảm sản lượng.

Do vậy, khi mức sản lượng ở dưới mức cân bằng, thì các hãng sẽ tăng sản lượng. Khi sản lượng cao hơn mức cân bằng, thì các hãng sẽ giảm sản lượng. Khi sản lượng ở mức cân bằng Y* thì các hãng bán hết tất cả sản phẩm và không gây ra sự thay đổi hàng dự trữ ngoài kế hoạch. Các hãng không có động cơ thay đổi sản lượng.

Hộp 20-2 Các hãng điều chỉnh khi cầu giảm mạnh

Cầu đối với hàng hoá ở khu vực đồng euro đã giảm rất mạnh vào tháng 10 năm 2001, sau khi bọn khủng bố tấn công vào các thành phố của Mỹ. Theo một điều tra của hãng thông tấn Reuters thì lòng tin của hãng và người tiêu dùng đã bị đổ vỡ. Các hãng đã phản ứng như thế nào?

Cuộc điều tra về 2500 hãng cho thấy rằng sản lượng, đơn đặt hàng mới, lao động và dự trữ đầu vào, tất cả đều đạt mức thấp kỷ lục. Các hãng ngừng mua nguyên liệu và giảm dự trữ nguyên liệu. Đơn đặt hàng mới, yếu tố dễ điều chỉnh nhất trong các thông số điều tra, cũng giảm rất mạnh sau ngày 11 tháng 9.

Các hãng tăng lượng hàng thành phẩm không bán được. Sản xuất giảm chậm hơn so với cầu. Các công ty đã sử dụng các công cụ này để tránh những thay đổi nhanh chóng và tốn kém trong sản xuất. Tuy vậy, nếu cầu vẫn tiếp tục suy giảm một cách dai dẳng thì các hãng buộc phải giảm sản lượng cùng với cầu.

Sản lượng cân bằng và việc làm

Trong ví dụ này, sản lượng cân bằng là Y*. Các hãng bán hết hàng hoá họ sản xuất ra và các hộ gia đình cũng như các hãng có khả năng mua tất cả những hàng hoá họ muốn. Nhưng không có gì đảm bảo rằng Y* là mức sản lượng tiềm năng.

Nền kinh tế có thể dừng lại ở mức sản lượng thấp hơn mức tiềm năng mà không có bất kỳ lực lượng nào đẩy sản lượng lên mức tiềm năng. Với mức lương và giá nhất định, việc thiếu tổng cầu sẽ cản trở sản lượng tăng lên cao hơn mức cân bằng ngắn hạn.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

20.4 Một cách tiếp cận khác: Tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch

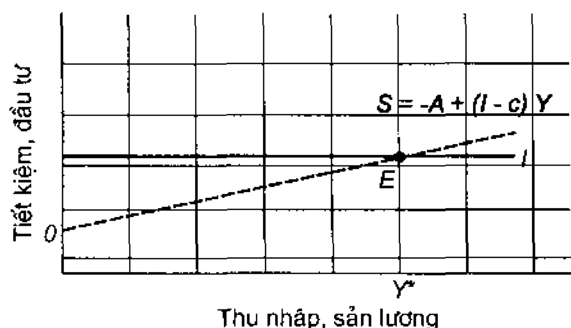
Thu nhập cân bằng bằng cầu về đầu tư và tiêu dùng. Như vậy, đầu tư theo kế hoạch bằng thu nhập cân bằng trừ đi tiêu dùng theo kế hoạch, tức là I = Y - C. Đây không phải là một định nghĩa, mà chỉ đúng khi sản lượng và thu nhập đúng ở mức cân bằng. Tuy nhiên, tiết kiệm theo kế hoạch luôn là một phần của thu nhập Y không dành cho tiêu dùng C. Do vậy, $S \equiv Y - C$.

Như vậy, Y - C không những chỉ bằng đầu tư theo kế hoạch mà còn bằng tiết kiệm theo kế hoạch. Vì tiết kiệm theo kế hoạch phụ thuộc vào thu nhập và sản lượng, và vì các kế hoạch của các hộ gia đình chỉ được đáp ứng ở trạng thái cân bằng nên chỉ có sản lượng cân bằng khi đầu tư theo kế hoạch bằng tiết kiệm theo kế hoạch:

$$I = S \tag{4}$$

Trong các nền kinh tế hiện đại, chính các hãng đưa ra các quyết định về đầu tư, nhưng những nhà quản lý của các hãng này không phải là những đơn vị ra quyết định giống như các hộ gia đình khi đưa ra kế hoạch tiết kiệm và tiêu dùng. Kế hoạch của các hộ gia đình phụ thuộc vào mức thu nhập của họ. Vì tiết kiệm theo kế hoạch phụ thuộc vào thu nhập nhưng đầu tư theo kế hoạch thì lại không, nên phương trình (4) có nghĩa là thu nhập cân bằng điều chỉnh buộc các hộ gia đình có kế hoạch tiết kiệm bằng đầu tư theo kế hoạch của các hãng. Hình 20.6 cho thấy điều này thực hiện như thế nào.

Hình 20.6 Ở mức sản lượng cân bằng, đầu tư theo kế hoạch bằng tiết kiệm theo kế hoạch



Tại sản lượng cân bằng Y*, đầu tư theo kế hoạch bằng tiết kiệm theo kế hoạch S = -A + (1 - c)Y. Do vậy, sản lượng cân bằng Y* = [I + A]/[1 - c].

Vì đầu tư theo kế hoạch I là tự định cho nên đường biểu diễn là đường nằm ngang. Tiết kiệm theo kế hoạch là -A + (1 - c)Y. Đường biểu diễn là đường đi lên vì xu hướng tiết kiệm biên là dương. Sản lượng cân bằng làm cho tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch. Như vậy, I = -A + (1 - c)Y*. Vì vậy sản lượng cân bằng Y* là:

$$Y^* = [A + I]/[1 - c] \quad (5)$$

Cần thu được cùng mức sản lượng cân bằng mà chúng ta đã nhận được khi cho sản lượng thực tế bằng tổng cầu. Tất nhiên phải như vậy. Từ đó, chúng ta nhận được Y* = C + I = [A + I] + cY*, điều này cũng dẫn đến cùng mức sản lượng cân bằng giống như trong phương trình (5). Ví dụ sau đây có thể làm chúng ta hết hoài nghi về lập luận này.

Giả sử cầu đầu tư là 10 và hàm tiết kiệm là S = -10 + 0,1Y. Như vậy, sản lượng cân bằng Y là 200. Tại sản lượng Y này thì tiết kiệm theo kế hoạch là [-10 + 20] = 10. Như vậy, 10 là tiết kiệm theo kế hoạch và cũng là đầu tư theo kế hoạch.

Nếu hàm tiết kiệm là S = -10 + 0,1Y thì hàm tiêu dùng phải là C = 10 + 0,9Y. Tại mức thu nhập 200, cầu tiêu dùng là 190. Cộng thêm 10 là cầu đầu tư, tổng cầu sẽ là 200. Khi sản lượng và thu nhập là 200 thì tổng cầu cũng là 200. Điều này lại chứng tỏ rằng sản lượng cân bằng là 200.

Nếu thu nhập vượt quá 200 thì các hộ gia đình muốn tiết kiệm nhiều hơn mức đầu tư mà các hãng mong muốn. Nhưng tiết kiệm là một bộ phận của thu nhập không được tiêu dùng. Các hộ gia đình không có kế hoạch tiêu dùng đến mức, cùng với các kế hoạch đầu tư của các hãng, mua hết sản lượng được sản xuất ra. Dự trữ ngoài kế hoạch sẽ tăng lên và các hãng sẽ cắt giảm sản lượng. Sản lượng và thu nhập thấp hơn sẽ làm giảm tiết kiệm theo kế hoạch, một biến số phụ thuộc vào thu nhập. Khi sản lượng trở lại mức 200, đầu tư theo kế hoạch lại bằng tiết kiệm theo kế hoạch.

Ngược lại, khi sản lượng ở dưới mức cân bằng, đầu tư theo kế hoạch sẽ lớn hơn tiết kiệm theo kế hoạch. Kết hợp lại, chúng ta sẽ có tiêu dùng theo kế hoạch và đầu tư theo kế hoạch sẽ vượt quá sản lượng thực tế. Các hãng giảm dự trữ ngoài kế hoạch và tăng sản lượng cho đến khi sản lượng quay lại mức cân bằng 200.

Phân biệt giữa kế hoạch và thực tế

Sản lượng cân bằng và thu nhập cân bằng thoả mãn hai điều kiện tương đương. Tổng cầu phải bằng thu nhập và sản lượng. Nói một cách khác, đầu tư theo kế hoạch phải bằng tiết kiệm theo kế hoạch.

Trong chương trước, chúng ta đã chỉ ra rằng đầu tư thực tế luôn bằng tiết kiệm thực tế, điều đó đơn thuần suy ra từ những định nghĩa trong việc đo lường thu nhập quốc dân. Khi nền kinh tế không ở trạng thái cân bằng, thì đầu tư và tiết kiệm theo kế hoạch không bằng nhau. Tuy nhiên, đầu tư ngoài kế hoạch dưới dạng dự trữ, và/hoặc tiết kiệm ngoài kế hoạch (những người tiêu dùng thất vọng) luôn đảm bảo rằng đầu tư thực tế, cả theo kế hoạch và ngoài kế hoạch, bằng tiết kiệm thực tế, cả theo kế hoạch và ngoài kế hoạch.

20.5 Giảm tổng cầu

Độ dốc của đường AD chỉ phụ thuộc vào xu hướng tiêu dùng biên (MPC). Đối với một MPC nhất định, chính mức chi tiêu tự định [A + I] quyết định độ cao của đường AD. Chi tiêu tự định là chi tiêu không liên quan với thu nhập.

Những thay đổi trong chi tiêu tự định sẽ dẫn đến sự chuyển dịch song song của đường AD. Cầu đầu tư chủ yếu phụ thuộc vào những phán đoán hiện tại của các hãng về cầu đối với sản lượng của họ trong tương lai. Niềm tin về cầu tương lai có thể biến động đáng kể, bị ảnh hưởng lớn bởi thái độ hiện tại bi quan hay lạc quan về tương lai. Tương tự, sự suy giảm lòng tin của người tiêu dùng sẽ làm giảm cầu về tiêu dùng tự định.

Hãy giả sử rằng các hãng trở nên bi quan về cầu đối với sản lượng trong tương lai. Đầu tư theo kế hoạch giảm. Nếu tiêu dùng tự định không bị tác động thì đồ thị tổng cầu AD bây giờ sẽ thấp hơn trước đây tại mỗi mức thu nhập. Hình 20.7 cho thấy đường tổng cầu dịch chuyển xuống dưới từ AD đến AD'.

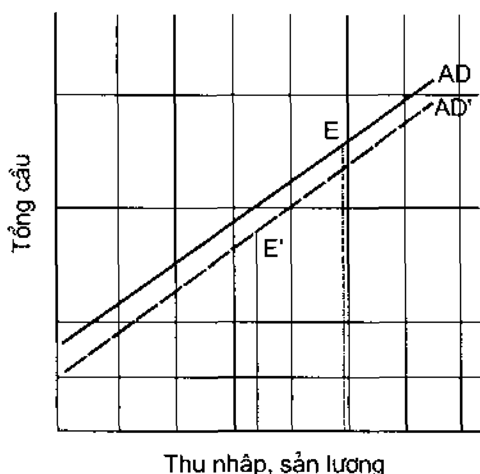
Trước khi đi vào chi tiết, chúng ta muốn xem điều gì có thể xảy ra đối với sản lượng. Chắc chắn nó sẽ giảm nhưng giảm bao nhiêu? Khi cầu đầu tư giảm thì các hãng sẽ cắt giảm sản lượng. Các hộ gia đình có thu nhập thấp hơn và do vậy, giảm cầu tiêu dùng. Các hãng lại tiếp tục cắt giảm sản lượng, làm thu nhập của các hộ gia đình giảm thêm. Cầu về tiêu dùng giảm nhiều hơn nữa. Điều gì làm cho quá trình giảm sản lượng và thu nhập chấm dứt?

Hình 20.7 cho thấy rằng sự dịch chuyển xuống dưới của đường tổng cầu AD làm giảm sản lượng cân bằng một lượng hữu hạn nhưng lượng này lớn hơn mức dịch chuyển theo chiều thẳng đứng của đường AD. Sở dĩ như vậy là vì đường AD có độ dốc thoải hơn đường 45^0: độ dốc của nó, tức là xu hướng tiêu dùng biên, luôn luôn nhỏ hơn một.

Cân bằng chuyển từ điểm E sang E'. Sản lượng cân bằng giảm xuống một lượng lớn hơn mức giảm ban đầu của cầu đầu tư, nhưng không giảm mãi cho đến không.

Bảng 20.1 giải thích điều đó. Vì rất nhiều sinh viên cảm thấy rằng số học dễ hơn đại số nên chúng ta mô tả đối với các giá trị cụ thể, [A = 10] cho cầu về tiêu dùng tự định và [c = 0,9] cho xu hướng tiêu dùng biên. Như vậy, hàm tiêu dùng là C = 10 + 0,9Y.

Hình 20.7 Giảm cầu về đầu tư



Khi cầu đầu tư giảm, đường tổng cầu dịch chuyển từ AD xuống AD' và sản lượng cân bằng giảm xuống một lượng lớn hơn.

Nếu cầu đầu tư ban đầu cũng là 10 thì dòng đầu tiên của Bảng 20.1 cho thấy rằng sản lượng cân bằng ban đầu là 200, vì lúc này cầu tiêu dùng là [10 + 180] và cầu đầu tư là 10. Như vậy, tổng cầu đúng bằng sản lượng thực tế.

Trong bước 2, cầu đầu tư giảm xuống còn 5. Các hãng chưa biết cầu thay đổi và do vậy vẫn sản xuất 200. Sản lượng vượt quá tổng cầu là 5. Các hãng đưa lượng dư 5 vào trong kho và phản ứng lại bằng cách cắt giảm sản xuất.

Bước 3 cho thấy các hãng chỉ sản xuất 195, tức là mức vừa đủ đáp ứng cầu ở bước 2. Nhưng khi hãng giảm sản lượng thì thu nhập cũng giảm xuống. Bước 3 cho thấy cầu tiêu dùng giảm từ 190 xuống 185,5. Do MPC là 0,9 nên việc thu nhập giảm đi 5 sẽ gây ra mức giảm cầu tiêu dùng là 4,5. Nhưng sự suy giảm phái sinh này của cầu tiêu

dùng có nghĩa là sản lượng 195 vẫn còn vượt tổng cầu, mà lúc này là 190,5. Hàng tồn kho lại tăng lên và các hãng lại phản ứng bằng cách cắt giảm sản lượng.

Bảng 20.1 Sự điều chỉnh khi có sự thay đổi cầu đầu tư

	Y	I	C = 10 + 0,9Y	AD = C + I	Y - AD	Tồn kho ngoài kế hoạch	Sản lượng
Bước 1	200	10	190	200	0	0	Không đổi
Bước 2	200	5	190	195	5	Tăng	Giảm
Bước 3	195	5	185,5	190,5	4,5	Tăng	Giảm
Bước 4	190,5	5	181,5	186,57	4	Tăng	Giảm
Cân bằng mới	150	5	145	150	0	0	Không đổi

Ở bước 4 các hãng sản xuất đủ để đáp ứng nhu cầu tại bước 3. Sản lượng là 190,5 nhưng điều đó lại dẫn đến việc giảm cầu tiêu dùng hơn nữa, do vậy sản lượng vẫn vượt tổng cầu. Quá trình này sẽ tiếp tục diễn ra cho đến khi đạt trạng thái cân bằng mới với sản lượng 150. Sản lượng và thu nhập đã giảm bớt 50, cầu tiêu dùng đã giảm bớt 45 và cầu đầu tư giảm bớt 5. Tổng cầu lại bằng sản lượng.

Nền kinh tế phải mất bao lâu để đạt trạng thái cân bằng mới? Điều đó phụ thuộc vào việc các hãng có thể dự đoán đúng đến đâu về những gì đang diễn ra. Nếu các hãng đặt ra kế hoạch sản xuất để đáp ứng mức cầu ở giai đoạn trước, thì phải mất nhiều thời gian để điều chỉnh. Nhưng các hãng khôn ngoan sẽ nhận ra rằng qua từng giai đoạn, họ sản xuất quá nhiều và tăng thêm hàng tồn kho không mong muốn. Họ sẽ bắt đầu linh cảm rằng cầu vẫn còn giảm và cắt giảm sản lượng nhanh hơn nhiều so với dự tính trong Bảng 20.1.

Vì sao mức suy giảm là 5 trong cầu đầu tư lại làm cho sản lượng cân bằng giảm bớt 50? Bởi vì việc giảm cầu đầu tư gây ra giảm sản lượng và thu nhập mà điều này lại dẫn đến cắt giảm thêm cầu về tiêu dùng. Tổng cầu giảm nhiều hơn so với lượng giảm ban đầu trong cầu đầu tư, nhưng quá trình này không diễn ra mãi. Sản lượng cân bằng là 150.

Số nhân là tỷ số giữa mức thay đổi của sản lượng cân bằng và mức thay đổi trong chi tiêu tự định đã gây ra thay đổi trong sản lượng đó.

Trong ví dụ của chúng ta, lượng thay đổi ban đầu trong cầu đầu tư tự định là 5 và lượng thay đổi cuối cùng trong sản lượng cân bằng là 50. Do vậy, số nhân là 10. Điều này giải thích tại sao, trên Hình 20.7, một dịch chuyển nhỏ xuống dưới của đường AD dẫn đến một mức suy giảm lớn hơn của thu nhập và sản lượng cân bằng.

20.6 Số nhân

Số nhân cho chúng ta biết sản lượng thay đổi bao nhiêu khi có thay đổi tổng cầu. Số nhân lớn hơn 1 bởi vì bất kỳ sự thay đổi nào đó trong cầu tự định cũng gây ra những thay đổi tiếp theo của cầu tiêu dùng. Độ lớn của số nhân phụ thuộc vào xu hướng tiêu dùng biên. Tác động ban đầu của việc giảm một đơn vị trong cầu đầu tư là giảm sản lượng và thu nhập một đơn vị. Nếu MPC lớn, thì việc giảm thu nhập này sẽ dẫn đến lượng giảm lớn trong tiêu dùng và số nhân cũng sẽ lớn. Nếu MPC nhỏ thì một lượng thay đổi nào đó trong cầu đầu tư và sản lượng sẽ chỉ gây ra những thay đổi nhỏ trong cầu tiêu dùng và số nhân sẽ nhỏ.

Bảng 20.2 xem xét sự gia tăng một đơn vị của cầu đầu tư. Trong bước 2, các hãng tăng sản lượng thêm 1 đơn vị. Tiêu dùng tăng lên 0,9, tức là bằng xu hướng tiêu dùng biên nhân với lượng thay đổi bằng một đơn vị trong thu nhập và sản lượng. Ở bước 3, các

hãng tăng sản lượng thêm 0,9 để đáp ứng cầu tiêu dùng tăng thêm ở bước 2. Rồi cầu tiêu dùng lại tăng thêm 0,81 (tức là bằng MPC là 0,9 nhân với mức tăng thu nhập 0,9) dẫn đến tăng sản lượng ở bước 4 là 0,81. Tiêu dùng lại tăng và quá trình này cứ thế tiếp tục.

Bảng 20.2 Tính số nhân

Mức thay đổi trong	Bước 1	Bước 2	Bước 3	Bước 4	Bước 5	*	*	*
I	1	0	0	0	0	*	*	*
Y	0	1	0,9	$(0,9)^2$	$(0,9)^3$	*	*	*
C	0	0,9	$(0,9)^2$	$(0,9)^3$	$(0,9)^4$	*	*	*

Để tìm được giá trị của số nhân, chúng ta cộng tất cả những mức tăng sản lượng ở từng bước trong bảng đó:

$$\text{Số nhân} = 1 + 0,9 + (0,9)^2 + (0,9)^3 + (0,9)^4 + (0,9)^5 + \ldots$$

Những dấu chấm lửng ở cuối cùng có nghĩa là chúng ta tiếp tục thêm các số hạng như $(0,9)^6$ và v.v... Vế phải của phương trình này là một cấp số nhân. Mỗi số hạng bằng 0,9 nhân với số hạng trước. Thật may là các nhà toán học đã chứng minh rằng có một công thức chung để tính tổng tất cả các số hạng trong dãy số như vậy.

$$\text{Số nhân} = 1/(1 - 0,9)$$

Công thức này áp dụng với giá trị (không đổi) bất kỳ của xu hướng tiêu dùng biên c:

$$\text{Số nhân} = 1/(1 - c) \qquad (6)$$

Đối với giá trị nhất định của c = 0,9, phương trình (6) khẳng định rằng số nhân bằng 1/0,1 = 10. Do vậy, khi cầu đầu tư giảm bớt 5 thì sản lượng cân bằng sẽ giảm bớt 50, như chúng ta đã thấy trong Bảng 20.1. Đúng vậy, các bạn có thể đã đoán ra điều này từ các phương trình (4) và (5). Sản lượng cân bằng chỉ đơn giản là cầu tự định nhân với số nhân.

Xu hướng tiêu dùng biên cho biết trong mỗi đơn vị thu nhập thêm thì bao nhiêu được chi cho tiêu dùng. Do vậy, xu hướng tiêu dùng biên thường là con số giữa 0 và 1. MPC càng lớn thì (1 - c) càng nhỏ. Chia 1 cho số nhỏ hơn sẽ cho thương số lớn hơn. Công thức chung đối với số nhân trong phương trình (6) khẳng định rằng MPC càng lớn thì giá trị của số nhân sẽ càng lớn.

Số nhân và MPS

Xu hướng tiết kiệm biên là phần của một đơn vị thu nhập thêm mà các hộ gia đình muốn tiết kiệm.

Phần bất kỳ của một đơn vị thu nhập thêm không được chi tiêu phải được tiết kiệm. Do vậy, (1 - c) bằng MPS, tức là xu hướng tiết kiệm biên.

Phương trình (6) nói rằng chúng ta có thể coi số nhân bằng 1/MPS. Xu hướng tiết kiệm biên càng lớn thì phần của mỗi đơn vị thu nhập thêm rò rỉ từ dòng luân chuyển vào tiết kiệm càng lớn và càng ít quay trở lại dòng luân chuyển để làm tăng thêm tổng cầu, sản lượng và thu nhập.

Hình 20.6 cho số nhân có giá trị lớn hơn 1. Đường dốc lên biểu thị tiết kiệm theo kế hoạch. Độ dốc của nó biểu thị xu hướng tiết kiệm biên có giá trị nhỏ hơn 1, bởi vì phần lớn thu nhập bổ sung được tiêu dùng chứ không phải để tiết kiệm. Do đó, đường tiết kiệm tương đối thoải. Bắt đầu từ trạng thái cân bằng tại E, hãy giả thiết đường nằm ngang biểu thị cầu đầu tư dịch chuyển lên thêm một đơn vị. Vì đường tiết kiệm tương đối thoải, nên mức tăng đầu tư theo kế hoạch thêm một đơn vị bây giờ phải cắt đường tiết kiệm theo kế hoạch tại một điểm nằm phía bên phải và cách điểm E lớn hơn 1 đơn vị. Thực ra tất cả điều này đều được biểu thị trong phương trình (6). Số nhân là 1/MPS có giá trị lớn hơn 1.

20.7 Nghịch lý của tiết kiệm

Mục trước đã xem xét sự dịch chuyển song song của đường tổng cầu được gây ra bởi sự thay đổi trong cầu về đầu tư tự định. Bây giờ, chúng ta xem xét sự dịch chuyển song song của đường tổng cầu được gây ra bởi sự thay đổi trong thành tố tự định của tiêu dùng và tiết kiệm theo kế hoạch.

Giả sử các hộ gia đình tăng cầu về tiêu dùng tự định thêm 10. Hàm tiêu dùng và đường tổng cầu AD dịch chuyển song song lên phía trên. Cầu tiêu dùng tự định cao hơn có nghĩa là sẽ có một mức giảm tiết kiệm theo kế hoạch tương đương với mức tăng của cầu. Hàm tiết kiệm dịch chuyển song song xuống phía dưới.

Tại trạng thái cân bằng, tiết kiệm theo kế hoạch luôn luôn bằng đầu tư theo kế hoạch và đầu tư theo kế hoạch không thay đổi. Do vậy, tiết kiệm theo kế hoạch không thể thay đổi được. Thu nhập cân bằng, do vậy phải điều chỉnh để đưa tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch không thay đổi. Hình 20.8 giải thích điều này.

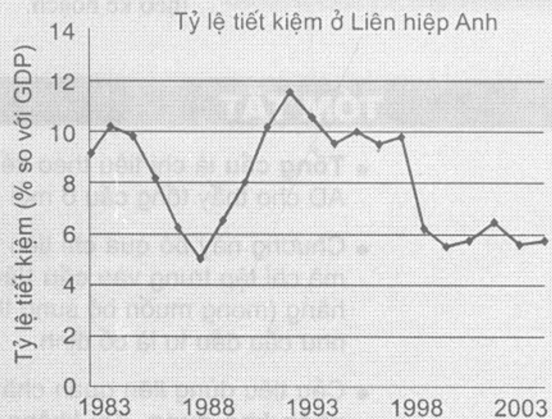
Hộp 20-3 Chi tiêu như không có ngày mai

Gần đây ông Nigel Lawson có quảng cáo về các món ăn kiêng. Ông ta đã từng làm Bộ trưởng Tài chính. Trong giai đoạn bùng nổ kinh tế khi ông ta đương chức vào cuối những năm 1980, sự lạc quan thái quá và việc dễ dàng tiếp cận với tín dụng đã làm cho người tiêu dùng ở Liên hiệp Anh chi tiêu rất nhiều. Khi dân chúng ồ ạt mua rượu sâm banh, xe hơi thể thao và nhà cửa, thì tiết kiệm cá nhân đã giảm rất mạnh. Bùng nổ kinh tế đã không kéo dài lâu. Khi lạm phát tăng lên, chính phủ đã tăng lãi suất để giảm đà tăng trưởng kinh tế. Giá bất động sản giảm xuống. Nợ cầm cố của dân chúng đã trở nên lớn hơn giá trị nhà cửa của họ. Để trả được giá trị tài sản cầm cố âm này, các hộ gia đình đã tăng mạnh tiết kiệm vào đầu những năm 1990.

Năm 1997, các hộ gia đình ở Liên hiệp Anh lại đổ xô vay tiền khi lãi suất thấp đã làm bùng nổ chi tiêu và sự gia tăng giá bất động sản kéo dài. Cạnh tranh được với quảng cáo trên TV về bất động sản chỉ có các chương trình hướng dẫn cho người xem cách sửa sang nhà cửa để sau đó cho thuê hoặc bán. Đồ thị dưới đây cho thấy tiết kiệm của các hộ gia đình, tính bằng phần trăm so với GDP đã giảm xuống mức của năm 1987, đỉnh của thời kỳ bùng nổ dưới thời ông Lawson. Năm 2004, Ngân hàng Anh lo ngại rằng sự gia tăng giá nhà chính là nguyên nhân đã làm tăng lãi suất ở Liên hiệp Anh.

Rõ ràng là tỷ lệ tiết kiệm có thể biến động rất nhiều. Mặc dù ở chương này chúng ta giả định xu hướng tiết kiệm biên là cố định, Chương 24 sẽ bàn đến các lý thuyết tiêu dùng và tiết kiệm phức tạp hơn.

Điểm cuối cùng cần lưu ý là việc các hộ gia đình vay tiền để đi du lịch nước ngoài hay mua nhà để sau đó cho thuê có ý nghĩa gì không? Khi tiền được chi cho đi du lịch nước ngoài thì không có tài sản nào được mua cho tương lai, còn khi tiền được chi cho mua nhà thì hộ gia đình sẽ có một tài sản làm tăng thu nhập trong tương lai. Việc chỉ đơn giản tính thu nhập hiện tại và chi tiêu hiện tại sẽ cho ta một bức tranh sai lầm về tình hình kinh tế của hộ gia đình trong dài hạn. Chúng ta sẽ trở lại vấn đề này trong Chương 23.

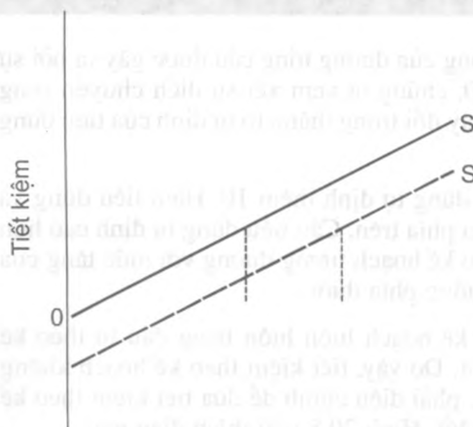


Nguồn: ONS.

Khi các hộ gia đình giảm tiết kiệm hoặc mong muốn tiết kiệm, đường tiết kiệm dịch chuyển từ S xuống S', thu nhập cân bằng phải tăng từ Y* đến Y** để duy trì sự cân bằng giữa tiết kiệm theo kế hoạch và đầu tư theo kế hoạch.

Nghịch lý của tiết kiệm giúp chúng ta hiểu được cuộc tranh luận lâu nay về tác dụng của tiết kiệm và chi tiêu. Liệu xã hội có lợi từ việc tiết kiệm nhiều hơn không? Câu trả lời phụ thuộc vào việc liệu nền kinh tế có ở trạng thái đầy đủ việc làm hay không.

Hình 20.8 Nghịch lý của tiết kiệm



Tại trạng thái cân bằng, tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch. Sự suy giảm mong muốn tiết kiệm làm tăng sản lượng cân bằng để duy trì sự cân bằng giữa tiết kiệm theo kế hoạch và đầu tư theo kế hoạch.

Khi tổng cầu thấp và nền kinh tế có các nguồn lực chưa sử dụng, thì nghịch lý của tiết kiệm cho thấy rằng việc giảm mong muốn tiết kiệm sẽ làm tăng chi tiêu và tăng thu nhập cân bằng. Xã hội sẽ được lợi do sản lượng và mức việc làm cao hơn. Và vì cầu đầu tư là tự định, nên thay đổi mong muốn tiết kiệm không ảnh hưởng đến mức đầu tư mong muốn.

Hãy giả thiết rằng nền kinh tế đang ở mức sản lượng tiềm năng. Chương 25 sẽ bàn về điều đó có thể diễn ra như thế nào trong dài hạn, một khi giá và lương có đủ thời gian để điều chỉnh. Nếu nền kinh tế ở mức sản lượng tiềm năng thì sự gia tăng mong muốn tiết kiệm tại mỗi mức thu nhập phải dẫn đến tăng tiết kiệm và giảm tiêu dùng tại mức sản lượng tiềm năng. Tuy nhiên, cầu đầu tư có thể tăng lên để đưa tổng cầu đến mức đầy đủ việc làm. Vài chương tiếp theo sẽ giải thích tại sao như vậy. Do vậy, trong dài hạn xã hội có thể có lợi từ việc tăng mong muốn tiết kiệm. Đầu tư sẽ tăng, dự trữ tư bản và sản lượng tiềm năng của nền kinh tế có thể sẽ tăng nhanh hơn.

Sự thay đổi lượng mà các hộ gia đình muốn tiết kiệm tại mỗi mức thu nhập dẫn đến thay đổi thu nhập cân bằng nhưng không thay đổi tiết kiệm cân bằng, nó vẫn phải bằng đầu tư theo kế hoạch. Đó là **nghịch lý của tiết kiệm**.

Trong chương này, chúng ta đã tập trung vào ngắn hạn trước khi giá và lương có đủ thời gian để điều chỉnh. Các quyết định về đầu tư và tiết kiệm do những nhóm người khác nhau đưa ra. Không có cơ chế tự động nào chuyển tiết kiệm cao hơn thành sự gia tăng tương ứng trong cầu đầu tư. Do tiết kiệm theo kế hoạch phụ thuộc vào mức thu nhập nên thu nhập phải điều chỉnh để cân bằng tiết kiệm theo kế hoạch với đầu tư theo kế hoạch.

TÓM TẮT

- **Tổng cầu** là chi tiêu theo kế hoạch cho hàng hoá (và dịch vụ). Đường tổng cầu AD cho thấy tổng cầu ở mỗi mức thu nhập và sản lượng.
- Chương này bỏ qua chi tiêu theo kế hoạch của chính phủ và người nước ngoài, mà chỉ tập trung vào **cầu tiêu dùng** của các hộ gia đình và **cầu đầu tư** của các hãng (mong muốn bổ sung thêm tư bản vật chất và hàng tồn kho). Chúng ta coi nhu cầu đầu tư là cố định.
- Cầu tiêu dùng liên quan chặt chẽ nhưng không phải hoàn hảo với **thu nhập cá nhân khả dụng**. Khi không có thuế và chuyển giao thu nhập, thì thu nhập cá nhân khả dụng và tổng thu nhập trùng nhau.
- **Tiêu dùng tự định** là mức tiêu dùng mong muốn khi thu nhập bằng 0. **Xu hướng tiêu dùng biên** (MPC) là phần mà mức tiêu dùng tăng thêm khi thu nhập tăng thêm một £. **Xu hướng tiết kiệm biên** (MPS) là phần được tiết kiệm của một đồng bằng thu nhập thêm. Vì thu nhập hoặc để tiêu dùng hoặc để tiết kiệm nên MPC + MPS = 1.
- Đối với một mức giá và tiền lương nhất định, thị trường hàng hoá ở trạng thái cân bằng khi sản lượng bằng chi tiêu theo kế hoạch hoặc tổng cầu. Tương tự như vậy,

ở trạng thái cân bằng, tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch. **Sự cân bằng thị trường hàng hoá** không có nghĩa là sản lượng bằng sản lượng tiềm năng, nó có nghĩa rằng chi tiêu theo kế hoạch bằng chi tiêu thực tế và sản lượng thực tế.

- **Sản lượng cân bằng do cầu quyết định**, vì chúng ta giả thiết rằng giá và lương cố định ở một mức có dư cung về hàng hoá và lao động. Các hãng và công nhân vui lòng cung ứng bất kỳ mức sản lượng và lao động nào được yêu cầu.
- Khi tổng cầu vượt quá sản lượng thực tế, thì hoặc là đầu tư ngoài kế hoạch giảm (giảm hàng tồn kho) hoặc là có tiết kiệm ngoài kế hoạch (những người tiêu dùng thất vọng). Theo định nghĩa thì đầu tư thực tế luôn luôn bằng tiết kiệm thực tế. Việc giảm dự trữ ngoài kế hoạch hay tình trạng khách hàng thất vọng đóng vai trò như một tín hiệu để các hãng tăng sản lượng khi tổng cầu vượt quá sản lượng thực. Tương tự, việc tăng dự trữ ngoài kế hoạch xảy ra khi tổng cầu thấp hơn sản lượng thực tế.
- Việc tăng đầu tư theo kế hoạch làm cho sản lượng cân bằng tăng thêm nhiều hơn. Sự gia tăng ban đầu trong thu nhập để đáp ứng cầu đầu tư làm cho cầu về tiêu dùng tăng thêm.
- **Số nhân** là tỷ số giữa mức thay đổi của sản lượng và mức thay đổi cầu tự định gây ra sự thay đổi đó. Trong mô hình đơn giản của chương này, số nhân là 1/(1 - MPC) hoặc 1/MPS. Số nhân lớn hơn 1 vì MPC và MPS là các số dương nhỏ hơn 1.
- **Nghịch lý của tiết kiệm** cho thấy mong muốn giảm tiết kiệm làm tăng sản lượng nhưng không làm thay đổi mức cân bằng của tiết kiệm theo kế hoạch, mức này vẫn phải bằng đầu tư theo kế hoạch. Sản lượng cao hơn là cần thiết để bù lại mong muốn giảm tiết kiệm tại mỗi mức sản lượng.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Giả sử hàm tiêu dùng là C = 0,8Y và đầu tư theo kế hoạch là 40. (a) Hãy vẽ đồ thị biểu diễn đường tổng cầu, (b) Nếu sản lượng thực tế là 100 thì những hành động ngoài kế hoạch nào sẽ xảy ra? (c) Sản lượng cân bằng là bao nhiêu? (d) Bạn có nhận được cùng câu trả lời như vậy hay không khi sử dụng tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch?
2. Giả sử MPC là 0,6. Bắt đầu từ trạng thái cân bằng, cầu đầu tư sau đó tăng thêm 30. (a) Sản lượng cân bằng sẽ tăng bao nhiêu? (b) Cầu về tiêu dùng tăng thêm bao nhiêu?
3. Đầu tư theo kế hoạch là 100. Dân chúng quyết định tiết kiệm một phần lớn hơn trong thu nhập: hàm tiêu dùng thay đổi từ C = 0,8Y thành C = 0,5Y. (a) Điều gì xảy ra với thu nhập cân bằng? (b) Điều gì xảy ra với phần thu nhập cân bằng được tiết kiệm? Hãy giải thích.
4. Phần nào của đầu tư thực tế không nằm trong tổng cầu?
5. (a) Hãy tính thu nhập cân bằng khi cầu đầu tư là 400 và hàm tiêu dùng là C = 0,8Y. (b) Sản lượng sẽ cao hơn hay thấp hơn nếu như hàm tiêu dùng là C = 100 + 0,7Y?
6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các nhận định sau đây là sai? (a) Giá như mọi người sẵn sàng tiết kiệm nhiều hơn thì đầu tư sẽ tăng và chúng ta có

thể làm cho nền kinh tế tăng trưởng. (b) Sản lượng thấp hơn làm giảm chi tiêu và do vậy đẩy sản lượng xuống mức thấp hơn nữa. Nền kinh tế có thể thu hẹp mãi.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 685.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 21

Chính sách tài khóa và ngoại thương

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Chính sách tài khóa có ảnh hưởng như thế nào đến tổng cầu?**
2. **Trong mô hình mở rộng này sản lượng cân bằng trong ngắn hạn được quyết định như thế nào?**
3. **Số nhân ngân sách cân bằng.**
4. **Các công cụ tự ổn định.**
5. **Ngân sách cơ cấu và ngân sách được điều chỉnh theo lạm phát.**
6. **Thâm hụt ngân sách làm tăng nợ quốc gia như thế nào?**
7. **Những hạn chế của chính sách tài khóa chủ động.**
8. **Thương mại có ảnh hưởng như thế nào đến sản lượng cân bằng?**

Chính sách tài khoá là các quyết định của chính phủ về chi tiêu và thuế khoá.

Chính sách ổn định là hành động của chính phủ để giữ sản lượng gần với mức tiềm năng.

Thâm hụt ngân sách là phần chi tiêu của chính phủ vượt quá thu nhập của chính phủ.

Ở hầu hết các nước châu Âu, chính phủ trực tiếp mua khoảng một phần năm tổng sản lượng quốc dân và cũng chi một lượng tương tự cho chuyển giao thu nhập. Chi tiêu của chính phủ chủ yếu được tài trợ bằng thuế. Chính sách tài khoá của chính phủ có tác động kinh tế vĩ mô như thế nào? Chúng ta sẽ trình bày chính sách tài khoá tác động như thế nào đến sản lượng cân bằng và sau đó sẽ nghiên cứu ba vấn đề liên quan đến chính sách tài khoá.

Chúng ta sẽ phân tích cả những cơ hội lẫn những hạn chế của việc sử dụng chính sách tài khoá để ổn định sản lượng. Sau đó, chúng ta sẽ xem xét ý nghĩa của thâm hụt ngân sách chính phủ.

Thâm hụt ngân sách xuất hiện khi chính phủ chi tiêu nhiều hơn thu nhập. Mọi người tỏ ra lo ngại về thâm hụt ngân sách. Tại sao chính phủ lại chi nhiều hơn thu nhập? Chúng ta sẽ xem xét quy mô của thâm hụt và tìm hiểu xem chúng ta có nên lo lắng về chuyện đó hay không.

Nợ quốc gia là tổng số nợ tồn đọng của chính phủ.

Chính phủ tài trợ thâm hụt chủ yếu bằng vay người dân thông qua bán trái phiếu trong đó hứa trả một khoản lãi cụ thể vào một ngày nhất định trong tương lai. Khoản vay này làm tăng nợ của chính phủ đối với người dân[1].

Năm 2004, nợ quốc gia của Liên hiệp Anh là 360 tỷ bảng, hoặc khoảng 6100£ tính theo đầu người. Vấn đề thứ ba của chính sách tài khoá mà chúng ta xem xét là những ảnh hưởng của nợ quốc gia.

Hầu hết chương này đề cập đến cầu của chính phủ và tổng cầu, nhưng chúng ta hoàn tất mô hình xác định thu nhập của mình bằng cách bổ sung thêm ngoại thương. Xuất khẩu X và nhập khẩu Z mỗi thứ chiếm khoảng 30% GDP của Liên hiệp Anh. Liên hiệp Anh có nền kinh tế rất mở và ảnh hưởng của ngoại thương quan trọng đến mức không thể bỏ qua được[2].

21.1 Chính phủ và dòng luân chuyển

Chi tiêu chính phủ G cho hàng hoá và dịch vụ đóng góp trực tiếp vào tổng cầu. Chính phủ cũng rút tiền ra từ dòng luân chuyển thông qua thuế gián thu T_e đánh vào chi tiêu và thuế trực thu T_d đánh vào thu nhập yếu tố, trừ chuyển giao thu nhập B làm tăng thu nhập yếu tố. Tuy nhiên, chuyển giao thu nhập tác động đến tổng cầu chỉ thông qua tác động đến các thành tố khác như cầu tiêu dùng hoặc cầu đầu tư.

Bảng 21.1 trình bày các hoạt động của chính phủ trong hai năm 2004-2005. Các thành tố cơ bản của G là y tế, giáo dục và quốc phòng. Các khoản thanh toán bảo hiểm xã hội - lương hưu, trợ cấp thất nghiệp và hỗ trợ cho trẻ em - và tiền lãi nợ trả cho người dân là những thành tố chính trong chuyển giao thu nhập B.

Bảng 21.1 Tài chính công của Liên hiệp Anh năm 2004-2005

Thu	Tỷ bảng	Chi	Tỷ bảng
Thuế trực thu		*Hàng hoá và dịch vụ*	
Thuế thu nhập	128	Y tế	81
Thuế lợi nhuận công ty	35	Giáo dục	63
Bảo hiểm xã hội	78	Quốc phòng	27
		An ninh và trật tự	29
Thuế gián thu		Nhà cửa và môi trường	17
Thuế giá trị gia tăng	73	Giao thông	
		Công nghiệp và nông nghiệp	2
		Chuyển giao thu nhập	
		Bảo hiểm xã hội	138
Tiền lãi và cổ tức	39	Lãi nợ	25
Thuế tiêu thụ đặc biệt	40	*Các khoản khác*	72
Các khoản thu khác	6		
Tổng thu	455	*Tổng chi*	488
Thâm hụt	33		

Nguồn: www.hm-treasury.gov.uk.

(1) Chính phủ chịu trách nhiệm không chỉ về nợ của chính phủ mà còn về các khoản thua lỗ của các doanh nghiệp nhà nước. Nhu cầu tiền mặt ròng của khu vực công (PSNCR) là thâm hụt của chính phủ cộng với tổng thua lỗ của các doanh nghiệp nhà nước.

(2) Trái lại, thu nhập tài sản ròng chỉ chiếm 1% của GNP. Chúng ta vẫn tiếp tục coi GNP và GDP tương đương nhau.

Các loại thuế trực thu chủ yếu bao gồm thuế thu nhập, thuế lợi nhuận công ty và các khoản đóng bảo hiểm xã hội vào các chương trình của nhà nước về hưu trí và trợ cấp thất nghiệp. Thuế gián thu bao gồm thuế giá trị gia tăng, thuế tiêu thụ đặc biệt đánh vào thuốc lá, rượu nặng và xăng, và các khoản thuế bất động sản do các chính quyền địa phương quy định.

21.2 Chính phủ và tổng cầu

Vì việc phân biệt giữa giá thị trường và giá cơ bản hơi phiền phức nên chúng ta sẽ giả định rằng tất cả các khoản thuế đều là thuế trực thu. Khi không có thuế gián thu thì tính theo giá thị trường và giá cơ bản sẽ như nhau, chúng ta vẫn bỏ qua hoạt động ngoại thương.

Tổng cầu AD bằng nhu cầu tiêu dùng C cộng cầu đầu tư I cộng cầu của chính phủ G về hàng hoá và dịch vụ. Chuyển giao thu nhập chỉ tác động đến tổng cầu thông qua tác động đến C hoặc I.

$$AD = C + I + G \quad (1)$$

Trong ngắn hạn, chi tiêu chính phủ không thay đổi theo mức sản lượng và thu nhập. Chúng ta giả định G là cố định, hoặc ít ra là không phụ thuộc vào thu nhập. Nó phản ánh số lượng bệnh viện mà chính phủ muốn xây dựng và bao nhiêu giáo viên mà chính phủ muốn thuê. Do vậy, chúng ta hiện có 3 cấu phần tự định của tổng cầu không biến thiên theo thu nhập và sản lượng hiện hành: cầu tiêu dùng tự định, cầu đầu tư I và cầu của chính phủ G.

Chính phủ cũng đánh thuế và trả các khoản chuyển giao thu nhập. Khi không có thuế gián thu thì thuế ròng là thuế trực thu T_d trừ chuyển giao thu nhập B. Thuế ròng làm giảm thu nhập cá nhân khả dụng - khoản còn lại để các hộ gia đình chi tiêu hay tiết kiệm - tương ứng với thu nhập quốc dân và sản lượng. Nếu YD là thu nhập khả dụng, Y là thu nhập quốc dân và sản lượng và NT là thuế ròng, thì:

Thuế ròng bằng thuế trừ đi chuyển giao thu nhập.

$$YD = Y - NT = (1 - t)Y \quad (2)$$

Để đơn giản, chúng ta giả định rằng thuế ròng tỷ lệ thuận với thu nhập quốc dân. Nếu t là thuế suất ròng thì tổng thu nhập từ thuế ròng là NT = tY.

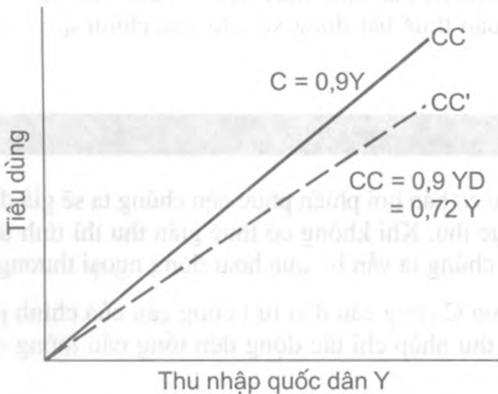
Giả sử thuế ròng chiếm khoảng 20% thu nhập quốc dân. Khi đó thuế suất (ròng) t là 0,2. Nếu thu nhập quốc dân Y tăng thêm một bảng thì khoản thu từ thuế ròng sẽ tăng thêm 20p, cho nên thu nhập khả dụng của hộ gia đình chỉ tăng lên 80p.

Chúng ta tiếp tục giả định rằng tiêu dùng mong muốn của các hộ gia đình tỷ lệ thuận với thu nhập cá nhân khả dụng. Để cho đơn giản, giả sử tiêu dùng tự định bằng 0, nhưng như ở chương trước, xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập khả dụng là 0,9. Các hộ gia đình muốn tiêu dùng 90p từ mỗi bảng thu nhập khả dụng có thêm, nên hàm tiêu dùng lúc này là C = 0,9 YD.

Với thuế suất ròng t, phương trình (2) cho thấy thu nhập khả dụng YD chỉ là (1 - t) nhân với thu nhập quốc dân Y. Như vậy, để liên kết cầu tiêu dùng với thu nhập quốc dân thì C = 0,9YD = 0,9(1 - t)Y.

Nếu thu nhập quốc dân tăng thêm một bảng, thì cầu tiêu dùng bây giờ sẽ chỉ tăng thêm 0,9 nhân với (1 - t) bảng. Nếu thuế suất ròng là 0,2 thì cầu tiêu dùng chỉ tăng thêm 0,9 x 0,8 = 0,72£. Mỗi bảng thu nhập quốc dân có thêm làm tăng thu nhập khả dụng thêm 80p, trong số đó các hộ gia đình chỉ muốn tiêu dùng thêm 90% và tiết kiệm 10%.

Hình 21.1 **Thuế ròng và tiêu dùng**



Khi không có thuế, thu nhập quốc dân Y và thu nhập khả dụng là một. Hàm tiêu dùng CC' cho thấy các hộ gia đình muốn tiêu dùng bao nhiêu tại mỗi mức thu nhập quốc dân. Với thuế suất ròng là 0,2, các hộ gia đình vẫn tiêu dùng 90 p từ mỗi bảng thu nhập khả dụng tăng thêm. Vì YD giờ đây chỉ là 0,8Y, cho nên các hộ gia đình chỉ tiêu dùng 0,9 x 0,8 = 0,72 từ mỗi đơn vị thu nhập quốc dân có thêm. Khi liên kết tiêu dùng với thu nhập quốc dân, tác động của thuế ròng là xoay hàm tiêu dùng xuống dưới từ CC đến CC'.

Rõ ràng là chi tiêu 0,72£ từ mỗi bảng có thêm của thu nhập quốc dân có nghĩa là hàm tiêu dùng khi được vẽ trong hệ trục với thu nhập quốc dân sẽ thoải hơn so với khi chi tiêu 0,9£ từ mỗi bảng có thêm của thu nhập quốc dân. Do vậy, tác động của thuế suất ròng t (t > 0) giống như giảm xu hướng tiêu dùng biên. Hình 21.1 minh họa điều này.

Tổng cầu và sản lượng cân bằng không phụ thuộc vào khoản rò rỉ xảy ra qua tiết kiệm (như khi MPC nhỏ) hoặc qua thuế (như khi MPC nhân với (1 - t) là nhỏ). Trong cả hai trường hợp, sự rò rỉ ngăn không cho tiền trở lại tạo thành cầu đối với sản lượng của các doanh nghiệp.

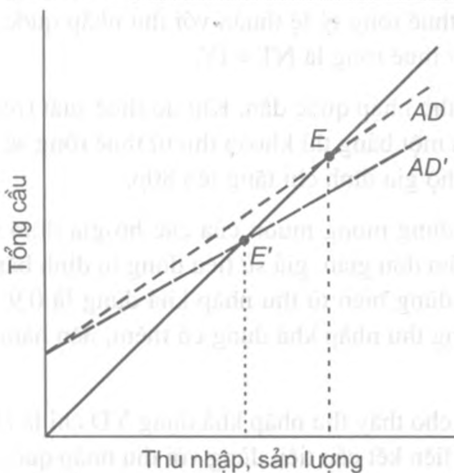
Nếu MPC là xu hướng tiêu dùng biên từ khoản thu nhập khả dụng và thuế ròng tỷ lệ thuận với thu nhập theo thuế suất t, thì MPC', tức là xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân là:

$$MPC' = MPC \times (1 - t) \qquad (3)$$

Bây giờ chúng ta sẽ chỉ ra chính phủ có tác động thế nào đến thu nhập và sản lượng quốc dân cân bằng. Chúng ta bắt đầu với một ví dụ trong đó, cầu đầu tư tự định là I và hàm tiêu dùng tính theo thu nhập khả dụng là C = 0,9 YD.

Ảnh hưởng của thuế ròng đối với sản lượng

Hình 21.2 **Thuế ròng cao hơn**



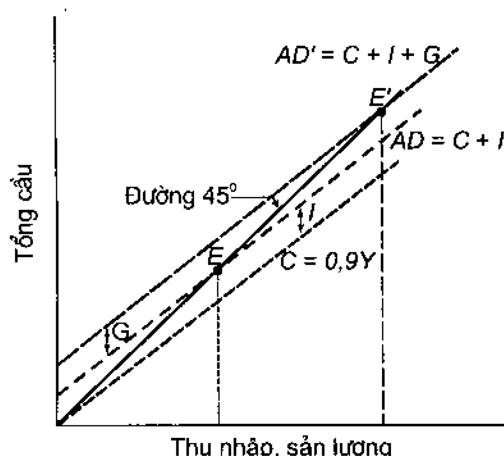
Sự gia tăng thuế suất thu nhập hoặc giảm tỷ lệ trợ cấp thất nghiệp sẽ làm tăng thuế suất ròng t. Hàm tiêu dùng xoay từ CC đến CC' trên Hình 21.1. Với cầu đầu tư không đổi, đường tổng cầu xoay từ AD đến AD' ở Hình 21.2. Mức sản lượng cân bằng giảm và điểm cân bằng chuyển từ E đến E'.

Trước hết, chúng ta giả định rằng chi tiêu chính phủ bằng không. Hình 21.2 minh họa điều này. Sự gia tăng thuế suất ròng từ 0 đến 0,2 làm cho hàm tiêu dùng xoay xuống dưới từ CC đến CC' như ở Hình 21.1. Để có đường tổng cầu AD chúng ta cộng cầu đầu tư cố định I vào hàm tiêu dùng. Do sự gia tăng thuế suất ròng làm xoay hàm tiêu dùng từ CC xuống CC' ở Hình 21.1 nên ở Hình 21.2 đường tổng cầu xoay từ AD đến AD'. Do vậy, tổng cầu bằng sản lượng thực tế ở mức sản lượng thấp hơn. Đường tổng cầu bây giờ cắt đường 45^0 tại điểm E' chứ không phải điểm E. Thu nhập và sản lượng cân bằng đã giảm.

Việc gia tăng thuế suất ròng làm giảm sản lượng cân bằng. Khi tổng cầu và sản lượng cân bằng thấp hơn sản lượng tiềm năng, thì việc giảm thuế suất hoặc tăng chuyển giao thu nhập sẽ làm tăng tổng cầu và sản lượng cân bằng.

Ảnh hưởng của chi tiêu chính phủ đối với sản lượng

Hình 21.3 Chi tiêu chính phủ và sản lượng cân bằng



Bắt đầu từ điểm cân bằng E, AD dịch chuyển lên trên đến AD'. Điểm cân bằng mới là E' và sản lượng cân bằng tăng thêm một lượng bằng 10 lần so với mức gia tăng của chi tiêu chính phủ.

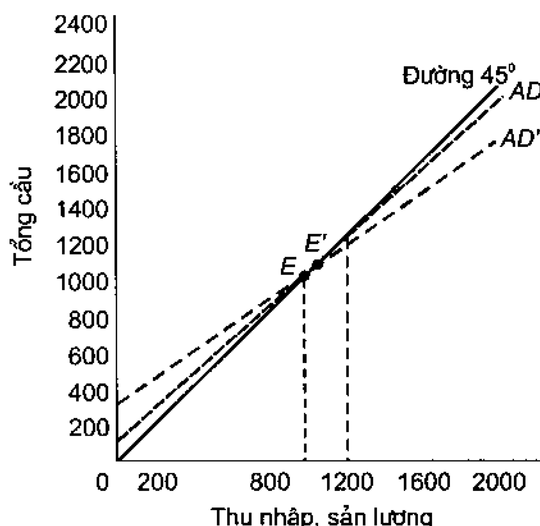
Bây giờ chúng ta gác thuế sang một bên và tập trung vào chi tiêu chính phủ. Giả sử thuế suất ròng bằng 0. Thu nhập quốc dân và thu nhập khả dụng trùng nhau. Hình 21.3 cho thấy sự gia tăng chi tiêu chính phủ có tác động tương tự như khi tăng cầu đầu tư tự định, như đã nghiên cứu ở Chương 20. Với xu hướng tiêu dùng biên là 0,9, thì số nhân lại là 1/(1 - MPC) = 10. Sự gia tăng chi tiêu chính phủ G làm sản lượng cân bằng tăng 10 lần so với mức tăng chi tiêu đó. Trên Hình 21.3 điểm cân bằng chuyển từ E đến E' khi đường tổng cầu dịch chuyển từ AD đến AD'.

Ảnh hưởng kết hợp của chi tiêu chính phủ và thuế

Giả sử nền kinh tế bắt đầu với sản lượng cân bằng là 1000 nhưng không có chính phủ. Giả sử cầu tiêu dùng tự định và đầu tư là 100. Với xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập khả dụng là 0,9, mức thu nhập khả dụng 1000 sẽ tạo ra cầu tiêu dùng là 900. Tổng cầu là (900 + 100) = 1000 và đây cũng là sản lượng thực tế.

Bây giờ bổ sung thêm cầu tự định từ chính phủ là 200, tổng cầu tự định sẽ là 300. Đồng thời cũng đưa thêm thuế suất ròng là 0,2. Xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân giảm từ 0,9 xuống 0,72, và số nhân trở thành 1/(1 - 0,72) = 1/0,28 = 3,57. Nhân cầu tự định 300 với 3,57 sẽ nhận được sản lượng cân bằng là 1071, cao hơn sản lượng cân bằng ban đầu là 1000. Hình 21.4 minh họa điều này.

Hình 21.4 Chi tiêu và thuế cao hơn



Bắt đầu từ trạng thái cân bằng tại E, chi tiêu chính phủ tăng từ 0 đến 200, làm dịch chuyển đường tổng cầu AD lên phía trên và thuế tăng từ 0 đến 0,2 làm cho đường tổng cầu mới AD' thoải hơn. Điểm cân bằng chuyển từ E tới E', tại đó đường tổng cầu AD' cắt đường 45°. Sản lượng cân bằng tăng từ 1000 lên 1071.

Số nhân ngân sách cân bằng

Nền kinh tế bắt đầu ở mức sản lượng cân bằng 1000. Với thuế suất 20%, doanh thu ban đầu từ thuế là 200, đúng bằng chi tiêu chính phủ.

Sự gia tăng bằng nhau này trong chi tiêu chính phủ và thuế làm thay đổi tổng cầu và sản lượng. Hình 21.4 cho thấy sản lượng cân bằng tăng. Mức chi tiêu mới của chính phủ 200 làm tăng tổng cầu thêm 200 và sự gia tăng thuế làm giảm thu nhập khả dụng bớt đi 200. Vì MPC từ thu nhập khả dụng chỉ là 0,9 nên thu nhập khả dụng thấp hơn chỉ làm cho cầu tiêu dùng giảm đi 0,9 x 200 = 180.

Do đó, ảnh hưởng ban đầu của cả thuế và chi tiêu làm tăng tổng cầu thêm 200, nhưng chỉ làm cho tổng cầu giảm đi 180. Tổng cầu tăng thêm 20. Sản lượng tăng làm cầu tiêu dùng tăng thêm nữa. Khi đạt đến trạng thái cân bằng mới, sản lượng đã tăng thêm 71, từ 1000 đến 1071. Ví dụ này minh họa cho số nhân ngân sách cân bằng nổi tiếng.

Số nhân ngân sách cân bằng chỉ ra rằng việc cùng tăng thuế và chi tiêu chính phủ một lượng như nhau sẽ làm tăng sản lượng.

Điều chỉnh số nhân

Số nhân liên kết những thay đổi trong cầu tự định với những thay đổi trong thu nhập và sản lượng quốc dân cân bằng. Công thức ở Chương 20 vẫn đúng, trừ việc giờ đây chúng ta sử dụng MPC', xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân chứ không phải từ thu nhập khả dụng.

Số nhân = 1/[1 - MPC'] (4)

Với thuế tỷ lệ với thu nhập, chúng ta biết rằng MPC' = MPC x (1 - t). Với xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập khả dụng cho trước, thuế suất cao hơn làm giảm MPC', làm tăng (1 - MPC') và do vậy làm giảm số nhân. Bảng 21.2 minh họa điều này.

Bảng 21.2 Giá trị của số nhân

MPC	*t*	*MPC'*	Số nhân
0,9	0	0,90	10,00
0,9	0,2	0,72	3,57
0,7	0	0,70	3,33
0,7	0,2	0,56	2,27
0,7	0,4	0,42	1,72

Trong Chương 20, khi không có chính phủ, số nhân chỉ đơn giản là 1/[1 - MPC] hay 1/MPS. Với xu hướng tiết kiệm biên lớn hơn, sẽ có khoản rò rỉ lớn hơn từ dòng luân chuyển giữa các doanh nghiệp và các hộ gia đình và số nhân sẽ nhỏ hơn một cách tương ứng.

Hộp 21-1 Xứ sở mặt trời lặn

Sau ba thập kỷ thành công thời hậu chiến, Nhật Bản loay hoay trong những năm 1990. Sự đổ vỡ của thị trường bất động sản đã làm cho các ngân hàng phá sản. Thay vì phải thừa nhận thực tế này để tìm giải pháp thì những người lập chính sách của đất nước này lại bỏ qua vấn đề. Người tiêu dùng bị mất lòng tin và sản lượng giảm.

Để khôi phục lại lòng tin, Nhật Bản đã thực hiện chính sách tài khóa nới lỏng đáng kể nhằm kích cầu. Người tiêu dùng và các doanh nghiệp Nhật Bản đã có hành động cực đoan làm cho sự việc trở nên tồi tệ hơn. Thành phần tự định của cầu tiêu dùng và đầu tư đã giảm nhiều hơn so với mức cần thiết để triệt tiêu tác động của việc nới lỏng tài khoá. Sự nới lỏng tài khóa đã thất bại trong việc thúc đẩy tăng trưởng. Trong kinh tế học vĩ mô, các hiệu ứng phái sinh có thể lớn hơn hiệu ứng trực tiếp. Chỉ đến năm 2003 tốc độ tăng trưởng sản lượng của Nhật Bản mới trở lại mức 3% một năm.

Thành tựu kinh tế vĩ mô yếu kém của Nhật Bản

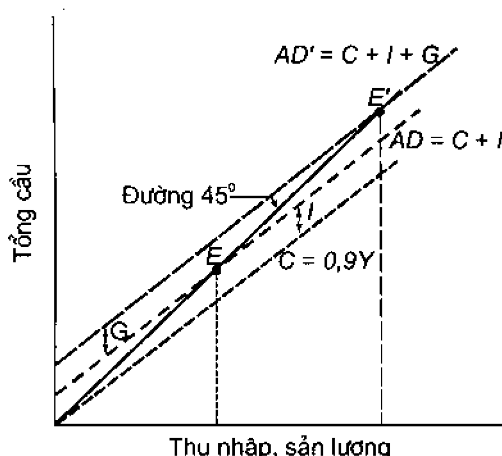
	Tăng trưởng GDP (%)	Lãi suất (%)	Thâm hụt ngân sách (% GDP)	Nợ ròng của chính phủ (% GDP)
1993	0	3	2	5
1994	1	2	2	8
1995	2	1	4	13
1996	5	1	4	16
1997	1	1	3	18
1998	-3	1	5	31
1999	0	0	7	38
2000	2	0	6	44
2001	2	0	6	49
2002	0	0	6	50
2003	3	0	6	50

Nguồn: OECD *Economic Outlook*, June 2004.

Bảng 21.2 đơn thuần chỉ giúp ta hiểu rõ thêm điều này. Bây giờ thì rò rỉ xảy ra do cả tiết kiệm lẫn thuế. Khi cả hai khoản này lớn thì số nhân sẽ nhỏ. Dòng cuối cùng của bảng này cho thấy giá trị của số nhân nhỏ hơn nhiều so với dòng đầu tiên.

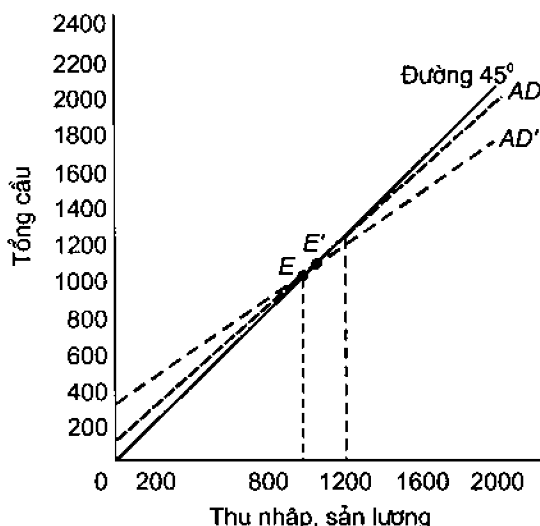
Ảnh hưởng của chi tiêu chính phủ đối với sản lượng

Hình 21.3 **Chi tiêu chính phủ và sản lượng cân bằng**



Bắt đầu từ điểm cân bằng E, AD dịch chuyển lên trên đến AD'. Điểm cân bằng mới là E' và sản lượng cân bằng tăng thêm một lượng bằng 10 lần so với mức gia tăng của chi tiêu chính phủ.

Hình 21.4 **Chi tiêu và thuế cao hơn**



Bắt đầu từ trạng thái cân bằng tại E, chi tiêu chính phủ tăng từ 0 đến 200, làm dịch chuyển đường tổng cầu AD lên phía trên và thuế tăng từ 0 đến 0,2 làm cho đường tổng cầu mới AD' thoải hơn. Điểm cân bằng chuyển từ E tới E', tại đó đường tổng cầu AD' cắt đường 45°. Sản lượng cân bằng tăng từ 1000 lên 1071.

Bây giờ chúng ta gác thuế sang một bên và tập trung vào chi tiêu chính phủ. Giả sử thuế suất ròng bằng 0. Thu nhập quốc dân và thu nhập khả dụng trùng nhau. Hình 21.3 cho thấy sự gia tăng chi tiêu chính phủ có tác động tương tự như khi tăng cầu đầu tư tự định, như đã nghiên cứu ở Chương 20. Với xu hướng tiêu dùng biên là 0,9, thì số nhân lại là 1/(1 - MPC) = 10. Sự gia tăng chi tiêu chính phủ G làm sản lượng cân bằng tăng 10 lần so với mức tăng chi tiêu đó. Trên Hình 21.3 điểm cân bằng chuyển từ E đến E' khi đường tổng cầu dịch chuyển từ AD đến AD'.

Ảnh hưởng kết hợp của chi tiêu chính phủ và thuế

Giả sử nền kinh tế bắt đầu với sản lượng cân bằng là 1000 nhưng không có chính phủ. Giả sử cầu tiêu dùng tự định và đầu tư là 100. Với xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập khả dụng là 0,9, mức thu nhập khả dụng 1000 sẽ tạo ra cầu tiêu dùng là 900. Tổng cầu là (900 + 100) = 1000 và đây cũng là sản lượng thực tế.

Bây giờ bổ sung thêm cầu tự định từ chính phủ là 200, tổng cầu tự định sẽ là 300. Đồng thời cũng đưa thêm thuế suất ròng là 0,2. Xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân giảm từ 0,9 xuống 0,72, và số nhân trở thành 1/(1 - 0,72) = 1/0,28 = 3,57. Nhân cầu tự định 300 với 3,57 sẽ nhận được sản lượng cân bằng là 1071, cao hơn sản lượng cân bằng ban đầu là 1000. Hình 21.4 minh họa điều này.

Số nhân ngân sách cân bằng

Nền kinh tế bắt đầu ở mức sản lượng cân bằng 1000. Với thuế suất 20%, doanh thu ban đầu từ thuế là 200, đúng bằng chi tiêu chính phủ.

Sự gia tăng bằng nhau này trong chi tiêu chính phủ và thuế làm thay đổi tổng cầu và sản lượng. Hình 21.4 cho thấy sản lượng cân bằng tăng. Mức chi tiêu mới của chính phủ 200 làm tăng tổng cầu thêm 200 và sự gia tăng thuế làm giảm thu nhập khả dụng bớt đi 200. Vì MPC từ thu nhập khả dụng chỉ là 0,9 nên thu nhập khả dụng thấp hơn chỉ làm cho cầu tiêu dùng giảm đi 0,9 x 200 = 180.

21.3 Ngân sách chính phủ

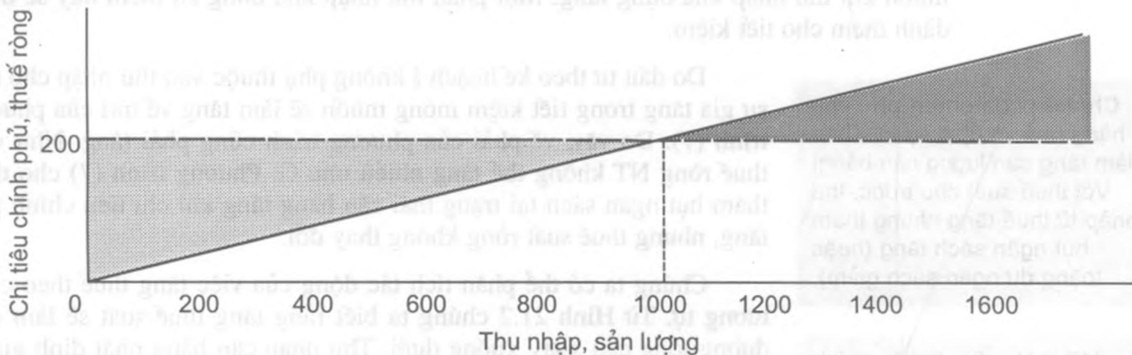
Ngân sách là các kế hoạch chi và thu của một cá nhân, một công ty hay một chính phủ.

Ngân sách chính phủ mô tả những hàng hoá và dịch vụ mà chính phủ sẽ mua trong năm tới, các khoản chuyển giao thu nhập mà chính phủ sẽ thực hiện và cách thức chính phủ trang trải các khoản đó. Hầu hết các khoản chi tiêu của chính phủ được trang trải bằng thuế. Khi chi tiêu vượt quá nguồn thuế nhận được, thì ngân sách sẽ thâm hụt. Khi thuế cao hơn chi tiêu, ngân sách có thặng dư. Tiếp tục dùng G để biểu thị chi tiêu chính phủ cho hàng hoá và dịch vụ, và NT biểu thị khoản thuế ròng hay thuế trừ chuyển giao thu nhập ta có:

$$\textit{Thâm hụt ngân sách chính phủ} = G - NT \qquad (5)$$

Hình 21.5 biểu thị chi tiêu chính phủ mua hàng hóa và dịch vụ G và thuế ròng tY trong mối tương quan với thu nhập quốc dân. Giả sử G là cố định ở mức 200. Với thuế suất ròng là 0,2 thì thuế ròng bằng 0,2Y. Thuế bằng 0 khi sản lượng bằng 0, bằng 100 khi sản lượng là 500, bằng 200 khi sản lượng là 1000. Tại mức sản lượng dưới 1000, ngân sách chính phủ bị thâm hụt. Tại mức sản lượng 1000, ngân sách cân bằng và ở mức sản lượng cao hơn, ngân sách có thặng dư. Với chi tiêu chính phủ G và thuế suất t cho trước, thâm hụt hay thặng dư ngân sách phụ thuộc vào mức sản lượng và thu nhập.

Hình 21.5 Ngân sách chính phủ



Thâm hụt ngân sách bằng tổng chi tiêu chính phủ trừ đi tổng thu nhập từ thuế, hay chi tiêu chính phủ mua hàng hóa và dịch vụ trừ đi thuế ròng. Mua sắm của chính phủ được coi là không đổi, độc lập với thu nhập, trong khi đó thuế ròng tỷ lệ thuận với thu nhập. Do vậy, ở mức thu nhập thấp thì ngân sách bị thâm hụt, ở mức thu nhập cao ngân sách có thặng dư.

Thặng dư hay thâm hụt ngân sách do ba yếu tố quyết định: thuế suất t, mức chi tiêu chính phủ G và sản lượng Y. Với thuế suất cho trước, G tăng sẽ làm tăng sản lượng và do đó làm tăng thu nhập từ thuế. Phải chăng có thể cho rằng khi chi tiêu nhiều hơn, chính phủ có thể giảm được thâm hụt ngân sách? Bây giờ chúng ta chỉ ra rằng điều này không thể đạt được.

Đầu tư, tiết kiệm và ngân sách

Theo định nghĩa, các khoản rò rỉ thực tế ra khỏi dòng luân chuyển phải luôn bằng các khoản bơm vào dòng luân chuyển. Các khoản thanh toán này không thể biến mất vào không trung. Trong mô hình chúng ta đang nghiên cứu có hai khoản rò rỉ khỏi dòng luân chuyển - tiết kiệm của các hộ gia đình và thuế ròng nộp cho chính phủ - và có hai khoản bơm vào - chi tiêu đầu tư của các doanh nghiệp và chi tiêu chính phủ vào hàng hoá và dịch vụ. Do vậy, tiết kiệm thực tế cộng với thuế ròng thực tế phải luôn bằng chi tiêu chính phủ thực tế cộng với chi tiêu đầu tư thực tế.

Trong chương trước, chúng ta đã thấy rằng khi nền kinh tế không ở mức thu nhập cân bằng, tiết kiệm và đầu tư thực tế sẽ khác với tiết kiệm và tiêu dùng mong muốn hay theo kế hoạch. Chúng ta đã biết các doanh nghiệp sẽ thay đổi hàng tồn kho ngoài kế hoạch như thế nào và các hộ gia đình có thể buộc phải tiết kiệm ngoài kế hoạch ra sao nếu tổng cầu vượt quá sản lượng thực tế tạo ra.

Nền kinh tế ở trạng thái cân bằng khi tổng lượng cầu hay sản lượng mong muốn bằng sản lượng thực tế. Ở trạng thái cân bằng, tiết kiệm theo kế hoạch S cộng với thuế ròng theo kế hoạch NT phải bằng chi tiêu chính phủ theo kế hoạch G cộng với đầu tư theo kế hoạch I. Các khoản rò rỉ theo kế hoạch phải bằng những khoản bơm vào theo kế hoạch.

$$S + NT = G + I \quad (6)$$

Khi không có chính phủ, phương trình này dẫn đến điều kiện cân bằng ở Chương 20: tiết kiệm theo kế hoạch bằng đầu tư theo kế hoạch. Phương trình (6) hàm ý rằng ở trạng thái cân bằng, tiết kiệm mong muốn trừ đầu tư mong muốn bằng thâm hụt ngân sách chính phủ theo kế hoạch:

$$S - I = G - NT \quad (7)$$

Phương trình (7) cho thấy chi tiêu chính phủ theo kế hoạch G tăng nhất định phải làm tăng thâm hụt ngân sách. Với thuế suất cho trước, G tăng làm đường tổng cầu dịch chuyển song song lên trên. Điều này làm tăng thu nhập cân bằng. Nếu thuế suất nhỏ hơn 100%, thu nhập khả dụng phải tăng. Các hộ gia đình tăng cả tiêu dùng và tiết kiệm mong muốn khi thu nhập khả dụng tăng. Một phần thu nhập khả dụng có thêm này sẽ được dành thêm cho tiết kiệm.

Chi tiêu của chính phủ cho hàng hoá và dịch vụ cao hơn làm tăng sản lượng cân bằng. Với thuế suất cho trước, thu nhập từ thuế tăng nhưng thâm hụt ngân sách tăng (hoặc thặng dư ngân sách giảm).

Do đầu tư theo kế hoạch I không phụ thuộc vào thu nhập cho nên sự gia tăng trong tiết kiệm mong muốn sẽ làm tăng vế trái của phương trình (7). Do vậy, vế phải của phương trình cũng phải tăng. Như vậy, thuế ròng NT không thể tăng nhiều như G. Phương trình (7) cho thấy thâm hụt ngân sách tại trạng thái cân bằng tăng khi chi tiêu chính phủ tăng, nhưng thuế suất ròng không thay đổi.

Với một mức chi tiêu chính phủ G cho trước, **thuế suất cao hơn** sẽ làm giảm cả sản lượng cân bằng và thâm hụt ngân sách.

Chúng ta có thể phân tích tác động của việc tăng thuế theo cách tương tự. Từ Hình 21.2 chúng ta biết rằng tăng thuế suất sẽ làm cho đường tổng cầu xoay xuống dưới. Thu nhập cân bằng nhất định giảm. Thu nhập khả dụng giảm do cả thu nhập quốc dân giảm và thuế suất tăng. Với thu nhập khả dụng thấp hơn, tiết kiệm mong muốn nhất định giảm. Do vậy, vế trái của phương trình (7) nhất định phải giảm. Do vậy, thâm hụt ngân sách sẽ nhỏ hơn.

21.4 Thâm hụt và tình hình tài khóa

Tình hình tài khoá cho biết tác động của chính sách tài khoá đến tổng cầu và sản lượng.

Thâm hụt ngân sách có phải là một thước đo hợp lý về tình hình tài khoá của chính phủ hay không?

Mức độ thâm hụt ngân sách liệu có cho biết chính sách tài khoá là mở rộng với mục tiêu tăng thu nhập quốc dân, hay thắt chặt nhằm giảm thu nhập quốc dân hay không?

Thâm hụt tự nó không phải là một thước đo tốt về tình hình tài khoá của chính phủ. Thâm hụt có thể thay đổi vì những lý do chẳng liên quan gì đến chính sách tài khoá. Ngay cả khi G và t không thay đổi, sự suy giảm cầu đầu tư sẽ làm giảm sản lượng và thu nhập. Điều này sẽ làm giảm thu nhập từ thuế ròng và tăng thâm hụt ngân sách.

Với những mức thuế và chi tiêu nhất định của chính phủ, ngân sách sẽ bị thâm hụt lớn hơn trong thời kỳ suy thoái, khi thu nhập thấp, so với trong thời phồn thịnh khi thu nhập cao. Giả sử tổng cầu bất chợt giảm. Ngân sách sẽ bị thâm hụt. Ai đó khi thấy có thâm hụt có thể đi đến kết luận cho rằng chính sách tài khoá đã mở rộng và do đó không có lý do gì để mở rộng tài khoá hơn nữa. Kết luận như thế có thể sai lầm do suy thoái có thể gây ra thâm hụt.

Ngân sách cơ cấu

Ngân sách cơ cấu cho thấy: Ngân sách sẽ là bao nhiêu, khi sản lượng ở mức tiềm năng.

Để sử dụng thâm hụt ngân sách làm một chỉ tiêu đánh giá tình hình tài khoá chúng ta tính toán ngân sách cơ cấu hay ngân sách điều chỉnh theo chu kỳ.

Giả sử chi tiêu chính phủ là 200 và thuế suất là 0,2. Như trên Hình 21.4, ngân sách sẽ bị thâm hụt ở mọi mức thu nhập dưới 1000 và có thặng dư ở mọi mức thu nhập trên 1000. Nếu các thành tố khác của tổng cầu cho trước, ngân sách thực tế sẽ bị thâm hụt nếu thu nhập cân bằng là 800. Thu nhập từ thuế ròng là 0,2 x 800 = 160. Khi chi tiêu chính phủ là 200, thâm hụt ngân sách là 40.

Ngược lại, giả sử sản lượng cân bằng là 1200. Với thuế suất là 0,2, thu nhập từ thuế ròng là 240, nhưng chi tiêu tự định của chính phủ vẫn là 200. Ngân sách sẽ có thặng dư 40.

Nhìn vào khoản thâm hụt là 40 khi mức thu nhập thực tế là 800, chúng ta dễ đi đến kết luận rằng chính sách tài khoá được nới lỏng quá mức và rằng chính phủ nên thắt chặt tài khoá để loại bỏ thâm hụt. Một khi chúng ta nhận ra rằng nguyên nhân chính của thâm hụt là thu nhập thấp, thì ít có khả năng chúng ta sẽ đi đến kết luận như vậy. Chúng ta cũng có thể nhận ra rằng việc thắt chặt tài khoá trong thời kỳ suy thoái rất có thể làm cho sản lượng giảm hơn nữa[3].

Thâm hụt được điều chỉnh theo lạm phát

Nguyên nhân thứ hai cho thấy tại sao thâm hụt thực tế của chính phủ là một thước đo tồi về tình hình tài khoá là sự phân biệt giữa lãi suất thực tế và lãi suất danh nghĩa. Các thước đo về thâm hụt được công bố coi toàn bộ tiền lãi danh nghĩa mà chính phủ thanh toán cho khoản nợ quốc gia là một khoản mục trong chi tiêu chính phủ. Sẽ đúng hơn khi chỉ tính lãi suất thực tế nhân với khoản nợ tồn đọng của chính phủ như là một khoản mục chi tiêu góp phần vào thâm hụt.

Thâm hụt điều chỉnh theo lạm phát sử dụng lãi suất thực tế chứ không phải lãi suất danh nghĩa để tính chi tiêu chính phủ cho tiền lãi trả nợ.

Giả sử lạm phát là 10%, lãi suất danh nghĩa là 12% và lãi suất thực tế là 2%. Theo quan điểm của chính phủ, gánh nặng tiền lãi thực ra chỉ là 2% đối với 1 bảng nợ tồn đọng. Mặc dù lãi suất danh nghĩa là 12%, lạm phát sẽ làm khoản thu danh nghĩa từ thuế trong tương lai sẽ tăng 10% một năm, như vậy đảm bảo phần lớn các khoản thu cần có để trả lãi suất danh nghĩa cao. Chi phí thực của việc vay nợ chỉ là 2%.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

(3) Ở chương này chúng ta chỉ quan tâm đến tác động của chính sách tài khoá đối với tổng cầu. Còn có những nguyên nhân khác nữa làm cho chúng ta lo lắng đến thâm hụt. Chúng ta sẽ xem xét những điều này ở Chương 27.

Hộp 21-2 **Các thước đo tốt hơn đối với tình hình tài khóa**

Trong thời kỳ 1975-1977, Chính phủ của Công Đảng Liên hiệp Anh đã gây ra thâm hụt ngân sách bằng 5,5% GDP. Nhưng các cú sốc giá dầu và sức mạnh công đoàn đã làm cho lạm phát nằm ở mức trung bình là 16%. Do lãi suất danh nghĩa là 15% nên lãi suất thực tế là âm. Chỉ điều chỉnh theo lạm phát - tính lãi suất thực tế chứ không tính lãi suất danh nghĩa trong thâm hụt ngân sách - đã làm giảm thâm hụt từ 5,5% xuống còn 1% ở giai đoạn này. Hiện nay lạm phát thấp nên sự điều chỉnh theo lạm phát có ít ý nghĩa hơn.

Chúng ta cũng nên điều chỉnh theo tác động của chu kỳ kinh doanh đối với thu nhập từ thuế. Liên hiệp Anh đã trải qua thời kỳ bùng nổ dưới thời Thủ tướng Lawson vào cuối những năm 1980, sau đấy là thời kỳ suy thoái dưới thời Thủ tướng Major vào đầu những năm 1990, trước khi trải qua giai đoạn tăng trưởng ổn định 1993 - 2001. Thâm hụt ngân sách cơ cấu phải lớn hơn thâm hụt thực tế vào cuối những năm 1980 (khi mà bùng nổ đã làm tăng mạnh thu nhập từ thuế) và phải nhỏ hơn thâm hụt thực tế vào đầu những năm 1990 (suy thoái làm giảm thu nhập từ thuế và tăng trợ cấp thất nghiệp). Sau đó, sau thời kỳ phục hồi ổn định, chênh lệch giữa hai thước đo thâm hụt này phải nhỏ vào cuối những năm 1990. Bảng dưới đây khẳng định những dự đoán này.

Các ước tính gần đây của Bộ Tài chính Liên hiệp Anh cho thấy rằng sau hai năm sự gia tăng 1% của sản lượng (so với sản lượng tiềm năng) sẽ cải thiện ngân sách thêm 0,75% so với GDP.

Thâm hụt ngân sách trung bình hàng năm (chính phủ trung ương và chính quyền địa phương)

	88 - 90	91 - 94	98 - 01
Thâm hụt thực tế (% của GDP)	0,2	5,8	-1,6
Thâm hụt cơ cấu (% của GDP)	2,5	4,6	-1,4

Nguồn: OECD, Economic Outlook; D. Begg, "UK Fiscal Policy since 1970", in R. Dornbusch and R. Layard (eds.), The Performance of the UK Economy, Oxford University Press, 1987; HM Treasury, Budget 2001.

21.5 Các công cụ tự ổn định và chính sách tài khóa chủ động

Các công cụ tự ổn định làm giảm số nhân và hạn chế phản ứng của sản lượng đối với các cú sốc cầu.

Bảng 21.2 cho thấy thuế suất ròng t cao hơn làm giảm số nhân. Giả sử cầu đầu tư giảm bớt 100. Số nhân càng lớn, thì sản lượng cân bằng giảm càng nhiều. Thuế suất ròng cao hơn làm giảm số nhân và kiềm chế tác động của các cú sốc cầu tự định đến sản lượng. Thuế suất ròng cao là một công cụ tự ổn định tốt.

Thuế thu nhập, thuế giá trị gia tăng và trợ cấp thất nghiệp là những công cụ tự ổn định quan trọng. Với thuế suất và trợ cấp thất nghiệp cho trước, sự suy giảm thu nhập và sản lượng làm tăng trợ cấp thất nghiệp của chính phủ và giảm thu nhập từ thuế. Cả hai tác động này đều làm giảm số nhân và giảm sự phản ứng của sản lượng. Một sự chuyển dịch nhất định của đường tổng cầu sẽ có tác động nhỏ hơn đến thu nhập và sản lượng cân bằng. Việc giảm thu nhập từ thuế ròng một cách tự động có tác động như là sự kích thích tài khóa. Ngược lại, trong thời kỳ bùng nổ, thu nhập từ thuế tăng, điều này kiềm chế sự bùng nổ.

Các công cụ tự ổn định có một lợi thế lớn. Chúng tự tác động. Không cần ai phải quyết định, phải chăng đã có một cú sốc xảy ra và chính sách nên phản ứng như thế nào. Bằng cách giảm bớt sự nhạy cảm của nền kinh tế trước những cú sốc, các công cụ tự ổn định làm giảm biến động của sản lượng.

Tất cả các khoản rò rỉ đều là công cụ tự ổn định. Tỷ lệ tiết kiệm cao hơn và xu hướng tiêu dùng biên thấp hơn làm giảm số nhân. Vào cuối chương này, chúng ta sẽ thấy rằng xu hướng nhập khẩu biên cao cũng làm cho sản lượng ít biến động hơn.

Chính sách tài khóa chủ động là các quyết định về thuế suất và mức chi tiêu của chính phủ.

Chính sách tài khoá tích cực hay chủ động

Mặc dù các công cụ tự ổn định luôn hoạt động, các chính phủ còn thực hiện những chính sách tài khoá chủ động để thay đổi mức chi tiêu hay thuế suất nhằm ổn định tổng cầu. Khi các thành tố khác của tổng cầu ở mức thấp khác thường, chính phủ có thể kích cầu bằng cách giảm thuế

hoặc tăng chi tiêu hoặc cả hai. Khi các thành tố khác của tổng cầu cao một cách bất thường, chính phủ sẽ tăng thuế hoặc giảm chi tiêu.

Đến đây bạn có thể đặt ra 2 câu hỏi. Thứ nhất, tại sao không thể sử dụng chính sách tài khoá để ổn định tổng cầu một cách triệt để? Chắc chắn là bằng việc duy trì tổng cầu ở mức toàn dụng nguồn lực, chính phủ có thể loại bỏ hoàn toàn cả bùng nổ lẫn suy thoái? Thứ hai, tại sao các chính phủ lại không muốn nới lỏng chính sách tài khoá và tăng tổng cầu đến mức có thể loại bỏ hoàn toàn thất nghiệp? Hộp 21-3 đưa ra một số giải đáp cho hai câu hỏi này.

Hộp 21-3 Những hạn chế của chính sách tài khóa

Tại sao không thể triệt tiêu hoàn toàn những cú sốc đối với tổng cầu bằng chính sách tài khoá?

1. Trễ về thời gian. Cần có thời gian để nhận thấy tổng cầu đã thay đổi. Việc thu thập số liệu thống kê đáng tin cậy về sản lượng có thể mất 6 tháng. Sau đó cũng phải có thời gian để thay đổi chính sách tài khoá. Các kế hoạch chi tiêu dài hạn cho quốc phòng hoặc xây dựng bệnh viện không thể bỗng chốc thay đổi được. Và một khi sự thay đổi chính sách đã được thực hiện, cũng phải mất thời gian tiến hành tất cả các bước của quá trình số nhân để chính sách tài khoá mới có đầy đủ hiệu lực.

2. Sự bất định. Chính phủ gặp phải hai vấn đề. Thứ nhất, chính phủ không biết chắc giá trị của những thông số chủ chốt, chẳng hạn như số nhân. Chính phủ chỉ có những con số ước tính thu thập từ các số liệu trong quá khứ. Những ước tính sai sót có thể dẫn đến những quyết định sai lầm về mức độ thay đổi chính sách tài khoá cần thiết. Thứ hai, vì chính sách tài khoá phải qua một thời gian mới phát huy tác dụng, chính phủ phải dự báo mức mà tổng cầu sẽ đạt được vào lúc chính sách tài khoá phát huy đầy đủ tác dụng của nó. Nếu hiện tại đầu tư ở mức thấp nhưng sắp tăng mạnh, thì không cần thiết hôm nay phải nới lỏng tài khoá. Những sai sót khi dự báo các nguồn phi chính phủ của cầu, chẳng hạn như đầu tư, có thể dẫn đến những quyết định sai lầm về những thay đổi chính sách tài khoá cần thiết vào lúc này.

3. Các tác động phái sinh đối với nhu cầu tự định. Mô hình của chúng ta coi cầu đầu tư và cầu tiêu dùng tự định là cho trước. Nhưng đây chỉ là sự đơn giản hoá. Những thay đổi trong chính sách tài khoá có thể đưa đến những thay đổi mang tính bù trừ trong các cấu phần khác của cầu tự định. Vì nếu chính phủ không ước tính chính xác những tác động phái sinh này thì những thay đổi trong chính sách tài khoá sẽ không đạt hiệu quả như mong muốn. Để nghiên cứu vấn đề này, chúng ta sẽ mở rộng mô hình về tổng cầu ở Chương 24.

Tại sao chính phủ không nới lỏng chính sách tài khoá khi thất nghiệp cao?

1. Thâm hụt ngân sách. Khi sản lượng thấp và thất nghiệp cao, thâm hụt ngân sách có thể lớn. Nới lỏng tài khoá sẽ làm tăng thêm thâm hụt ngân sách. Chính phủ có thể lo ngại về mức độ thâm hụt, một vấn đề chúng ta sẽ bàn ở mục 21.6, hoặc lo ngại rằng thâm hụt lớn sẽ dẫn đến lạm phát, một vấn đề mà chúng ta sẽ bàn đến ở Chương 26.

2. Có thể chúng ta đang ở điểm toàn dụng nguồn lực! Mô hình đơn giản của chúng ta giả định rằng có những nguồn lực chưa được sử dụng. Sản lượng do cầu quyết định. Nới lỏng tài khoá sẽ làm tăng tổng cầu và sản lượng. Tuy nhiên, chúng ta có thể đã ở mức sản lượng tiềm năng. Công nhân không có việc, máy móc nằm không chỉ vì họ không muốn cung cấp các dịch vụ yếu tố của mình với mức tiền lương hoặc tiền thuê hiện hành. Nếu như vậy, thì không còn nguồn lực dư thừa mà có thể huy động để tăng tổng cầu. Nếu thất nghiệp cao và sản lượng thấp không phải là kết quả của sự suy giảm cầu, mà là kết quả của sự giảm cung, thì nới lỏng tài khoá chẳng có ý nghĩa gì. Các Chương 26 và 30 bàn đến mặt cung của nền kinh tế chi tiết hơn.

21.6 Nợ quốc gia và thâm hụt

Nợ của chính phủ được gọi là **nợ quốc gia.**

Trong những năm gần đây, Liên hiệp Anh đã có thặng dư ngân sách. Trong lịch sử điều này hiếm khi xảy ra. Hầu hết các chính phủ đều gặp tình trạng thâm hụt ngân sách. Dòng thâm hụt sẽ làm tăng nợ.

Chính phủ của Liên hiệp Anh bị thâm hụt lớn trong những năm 1970. Giá trị danh nghĩa của nợ quốc gia đã tăng từ 33 tỷ bảng năm 1971 lên 113 tỷ bảng năm 1981. Tuy

nhiên, trong rất nhiều năm của thời kỳ này thâm hụt danh nghĩa thực chất là thặng dư thực tế, một khi hạch toán lạm phát được áp dụng. Điều này gợi ra rằng nợ thực nhất định phải giảm chứ không tăng. Và đúng như vậy. Hơn nữa, khi nền kinh tế tăng trưởng trên thực tế, thì thu nhập thực tế từ thuế sẽ tăng và chính phủ có thể thanh toán được khoản nợ thực tế tăng lên mà không cần phải tăng thuế suất.

Hai lập luận này - việc điều chỉnh thâm hụt theo lạm phát và sự tăng trưởng của thu nhập thực tế và thu nhập thực tế từ thuế với thuế suất cho trước - cho thấy rằng nợ quốc gia ở rất nhiều nước không nằm ngoài tầm kiểm soát. Mặc dù thâm hụt danh nghĩa làm cho nợ danh nghĩa tăng đáng kể, tỷ lệ nợ danh nghĩa so với GDP danh nghĩa thông thường giảm, như được khẳng định ở Bảng 21.3. Tỷ lệ nợ/GDP năm 2004 của Liên hiệp Anh chỉ bằng một nửa so với con số này 30 năm trước. Những lo ngại của công chúng về sự bùng nổ nợ của Liên hiệp Anh hoàn toàn không có cơ sở.

Bảng 21.3 Nợ quốc gia của Liên hiệp Anh, 1973 - 2004 (nợ ròng của khu vực công cộng tính theo % của GDP)

1973	1979	1985	1991	2001	2004
60	48	46	28	32	33

Nguồn: OECD, Economic Outlook; HM Treasury, Budget 2004.

Có 2 lý do lý giải tại sao những lo ngại về nợ quốc gia có thể bị thổi phồng. Thứ nhất, phần lớn chủ nợ của Liên hiệp Anh là công dân Liên hiệp Anh. Đó chính là khoản nợ mà chúng ta, với tư cách là một quốc gia, mắc nợ chính bản thân mình. Thứ hai, một số tiền mà khu vực công cộng đã vay trước đây đã được dùng để tài trợ cho đầu tư vào tư bản vật chất (vốn vật lực) hay tư bản con người (vốn nhân lực), điều này sẽ làm tăng sản lượng và thu nhập từ thuế trong tương lai và do đó sẽ góp phần thanh toán nợ. Các doanh nghiệp thận trọng thường vay để tài trợ cho các dự án đầu tư có lợi nhuận. Một chính phủ thận trọng cũng sẽ làm như vậy. Đầu tư nhiều hơn vào hạ tầng đường sắt dường như sẽ tốt đối với Liên hiệp Anh, thậm chí cả khi đầu tư này buộc phải vay nợ nhiều hơn.

Khi nào thì một nhà kinh tế học cần lo lắng về quy mô của nợ công? Thứ nhất, nếu khoản nợ trở nên lớn so với GDP, cần phải tăng thuế suất để trang trải được gánh nặng tiền lãi trả nợ. Thuế suất cao có thể gây ra ảnh hưởng không khuyến khích.

Bảng 21.4 Nợ ròng của chính phủ (% GDP)

	1981	2002	2005
Bỉ	84	100	94
Italy	53	105	106
Hà Lan	25	49	59
Hoa Kỳ	22	50	50
Anh	38	48	42
Pháp	0	63	69
Đức	12	58	67
Nhật Bản	19	125	125
Thụy Điển	6	41	51

Nguồn: OECD, Economic Outlook.

Thứ hai, nếu chính phủ không thể tăng thuế suất cao hơn một mức nhất định, nợ lớn và kéo theo là tiền lãi trả nợ lớn có thể đưa đến những con số thâm hụt lớn mà chính phủ chỉ có thể bù đắp được bằng cách vay nợ hay in thêm tiền. Do vay nợ chỉ làm phức tạp thêm vấn đề, cuối cùng chính phủ có thể không cưỡng lại được buộc phải in tiền với quy mô lớn. Và thế là bắt đầu tình trạng siêu lạm phát mà chúng ta sẽ bàn đến ở chương 26.

Năm 2004, nợ của chính phủ Liên hiệp Anh, so với GDP, là thấp hơn so với năm 1970. Tuy vậy, ở một số nước châu Âu, và cả Nhật Bản, nợ của chính phủ là rất lớn. Bảng 21.4 khẳng định điều này. Những nước nợ lớn như vậy đặc biệt đáng lo ngại khi lãi suất thực tế cao.

Hộp 21-4 Các bạn chưa bao giờ thận trọng như vậy ...

... Thủ tướng Tony Blair đã phát biểu như vậy trước Đại hội Công Đảng vào năm 1999. Để ngăn chặn các chính trị gia thiển cận tìm cách thúc đẩy nền kinh tế quá mạnh trong ngắn hạn và do vậy gây khó khăn trong dài hạn, Bộ trưởng Tài chính Gordon Brown không những chỉ trao quyền kiểm soát lãi suất độc lập cho Ngân hàng Anh mà còn đưa ra Bộ luật Ổn định tài chính.

Bộ luật Ổn định tài chính buộc chính phủ cam kết phải tài trợ cho tất cả các khoản chi tiêu hiện tại vì mục tiêu trung hạn từ các khoản thu nhập hiện tại.

Thâm hụt được tài trợ bằng nguồn vay nợ chỉ được phép sử dụng cho đầu tư công cộng (khoản đầu tư này cuối cùng phải tự trang trải cho chính nó do việc tăng sản lượng trong tương lai và do vậy kéo theo là tăng thu nhập từ thuế). Tầm nhìn trung hạn là cần thiết vì thâm hụt thực tế dao động theo chu kỳ kinh doanh ngay cả khi thuế suất không thay đổi. "Quy tắc vàng" của Bộ trưởng Brown là sự tích luỹ nợ của chính phủ trong dài hạn (vì vay để đầu tư) phải được đi kèm với việc tăng sản lượng và thu nhập từ thuế mà không cần thay đổi thuế suất.

Vì thu nhập từ thuế có xu hướng suy giảm khi nền kinh tế tăng trưởng chậm hơn, cho nên vẫn có cơ hội để tranh luận về việc liệu giảm thu nhập từ thuế có thể do các yếu tố chu kỳ tạm thời gây ra hay nó có xu hướng kéo dài và do vậy phải tăng thuế suất để đảm bảo nguồn thu.

Mặc dù Bộ Tài chính đã tiếp tục khẳng định rằng tình hình tài chính của Liên hiệp Anh trong dài hạn là sáng sủa, nhưng các cơ quan khác đã bắt đầu không tán thành. Chẳng hạn, tờ The Economist (dưới tiêu đề Gordon và sự thận trọng: sự việc đã qua, 13/03/2003; 18/04/04) đã lập luận:

Nhưng nếu ông Brown đã giúp để khống chế được sự bùng nổ và suy sụp trong nền kinh tế thì ông ta đã kiểm soát được sự bùng nổ và suy sụp trong nền tài chính công. Thời kỳ đầu cầm quyền, ông ta đã tỏ ra rất thận trọng. Ông ta đã giảm chi tiêu và tăng thuế thông qua hành động "khá nổi tiếng" là lặng lẽ rút từ quỹ hưu trí 5 tỷ £ (rồi lại 9 tỷ £). Và một lần nữa ngài Bộ trưởng lại gặp may. Sự bùng nổ của sản phẩm phần mềm và của thị trường chứng khoán đã làm tăng thu nhập từ thuế do những người có thu nhập cao và các doanh nghiệp ở thành phố đóng góp.

Cơ may đó của ông Brown đã giúp ông ta tiếp tục gặp may. Bốn năm trước đây ngài Bộ trưởng đã phê chuẩn các khoản chi tiêu vào dịch vụ công cộng. Mặc dù ông Brown đã tăng thuế vào năm tài chính sau bầu cử 2002, nhưng sự quyết tâm của ông ta bơm tiền vào dịch vụ công cộng, đặc biệt là dịch vụ sức khoẻ quốc gia đã đẩy nền tài chính công đến tình trạng mắc nợ. Khoản thặng dư 15 tỷ £ trong năm tài chính 2000-01 đã biến thành khoản thâm hụt 38 tỷ £ (3,4% của GDP) trong tài khóa 2003-2004.

Chúng ta kết thúc phần giới thiệu về chính sách tài khoá, tổng cầu và nền kinh tế ở đây. Chúng ta kết thúc chương này bằng việc mở rộng mô hình xác định thu nhập để đưa thêm khu vực mà đến nay chúng ta đã bỏ qua - thương mại với thế giới bên ngoài.

21.7 Ngoại thương và xác định thu nhập

Bây giờ chúng ta tính đến xuất khẩu X, đó là những hàng hoá sản xuất trong nước nhưng bán ra nước ngoài và nhập khẩu Z là những hàng hoá được sản xuất ở nước ngoài và được cư dân trong nước mua. Bảng 21.5 cho thấy xuất khẩu, nhập khẩu và xuất khẩu ròng X - Z của Liên hiệp Anh. Cần lưu ý 2 điểm.

Cán cân thương mại là giá trị của **xuất khẩu ròng**. Nếu xuất khẩu ròng có giá trị dương, thì nền kinh tế có thặng dư thương mại. Nếu nhập khẩu vượt quá xuất khẩu, thì nền kinh tế bị **thâm hụt thương mại**.

Xuất khẩu ròng rất nhỏ so với GDP. Về quy mô, xuất và nhập gần bằng nhau. Liên hiệp Anh có cán cân thương mại tương đối cân bằng với thế giới.

Khi một hộ gia đình chi tiêu nhiều hơn thu nhập, thì hộ gia đình đó đã lạm chi hay bị thâm hụt và phải giảm bớt số tài sản ròng (bán tài sản hoặc vay nợ thêm) để trang trải cho khoản thâm hụt này. Tương tự, khi một quốc gia bị thâm hụt thương mại với thế giới bên ngoài, nước này nói chung phải bán đi một số tài sản của mình cho người nước ngoài để trang trải thâm hụt. Trong Chương 29, chúng ta sẽ giải thích cơ chế tiến hành việc này.

Bảng 21.5 Ngoại thương ở Liên hiệp Anh 1950 - 2004 (% GDP)

	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất khẩu ròng
1950	23	23	0
1960	20	21	1
1970	22	21	1
1980	27	25	2
2004	25	28	-3

Nguồn: ONS, Economic Trends.

Bảng 21.5 cho thấy rằng Liên hiệp Anh là một nền kinh tế rất mở. Cả xuất khẩu và nhập khẩu đều chiếm hơn một phần tư GDP. Ở Mỹ, con số này là 12% GDP. Đối với hầu hết các quốc gia châu Âu, ngoại thương quan trọng hơn nhiều so với một nước lớn như Mỹ, chủ yếu chỉ trao đổi với chính bản thân mình.

Xuất khẩu ròng X - Z làm tăng thu nhập của chúng ta và thêm các thước đo chi tiêu về GDP. Vì vậy, điều kiện cân bằng đối với thị trường hàng hóa bây giờ phải được mở rộng thành:

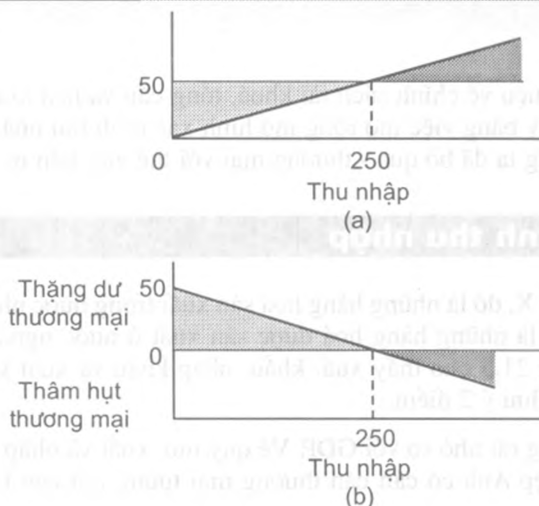
$$Y = AD = C + I + G + X - Z \qquad (8)^{(4)}$$

Điều gì quyết định xuất khẩu và nhập khẩu mong muốn? Cầu xuất khẩu chủ yếu phụ thuộc vào điều gì đang diễn ra ở nước ngoài. Thu nhập và cầu của nước ngoài phần lớn không liên quan gì đến mức thu nhập trong nước của chúng ta. Do vậy, chúng ta coi cầu đối với xuất khẩu là tự định.

Xu hướng nhập khẩu biên (MPZ) là phần của mỗi bảng thu nhập quốc dân có thêm mà các cư dân trong nước muốn chi cho nhập khẩu thêm.

Cầu nhập khẩu sẽ tăng lên khi thu nhập và sản lượng trong nước tăng. Hình 21.6 cho thấy động thái của cầu xuất khẩu, nhập khẩu và xuất khẩu ròng khi thu nhập trong nước thay đổi. Đường cầu xuất khẩu nằm ngang, cầu xuất khẩu không phụ thuộc vào thu nhập trong nước, nhập khẩu mong muốn là số không khi thu nhập là số không, nhưng tăng khi thu nhập tăng. Độ dốc của đường cầu nhập khẩu là xu hướng nhập khẩu biên.

Hình 21.6 Xuất khẩu, nhập khẩu và cán cân thương mại



Phần (a) cho thấy mức xuất khẩu cho trước là 50. Nhập khẩu tăng theo mức thu nhập. Đồ thị giả thiết xu hướng nhập khẩu biên được biểu thị bằng độ dốc của đường nhập khẩu là 0,2. Cán cân thương mại, chênh lệch giữa xuất và nhập theo kế hoạch bằng 0 ở mức thu nhập 250. Nhập khẩu và xuất khẩu đều bằng 50. Ở những mức thu nhập cao hơn, nhập khẩu vượt quá 50 và thương mại bị thâm hụt. Đồ thị xuất khẩu ròng X - Z ở phần (b) thể hiện chênh lệch giữa cầu xuất khẩu và cầu nhập khẩu.

Đường cầu nhập khẩu trên Hình 21.6 giả định xu hướng nhập khẩu biên là 0,2. Mỗi bảng thu nhập quốc dân có thêm đều làm tăng nhập khẩu mong muốn thêm 20p. Một trong những vấn đề mà Liên hiệp Anh phải đương đầu là MPZ lớn hơn 0,2. Bất kỳ sự gia tăng thu nhập quốc dân nào cũng đưa đến mức tăng lớn trong cầu nhập khẩu.

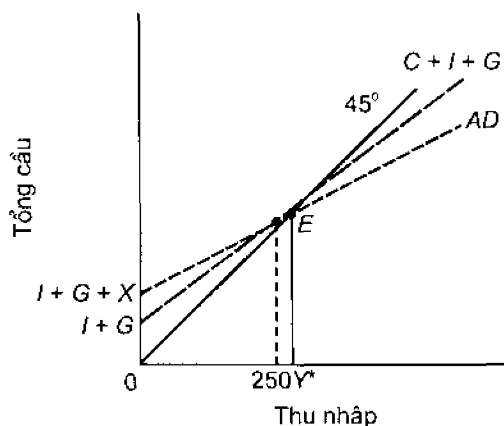
Ở mỗi mức sản lượng, chênh lệch giữa cầu xuất khẩu và cầu nhập khẩu là cầu về xuất khẩu ròng. Khi sản lượng thấp, xuất khẩu ròng sẽ dương. Chúng ta có thặng dư thương mại với thế giới bên ngoài. Ở mức sản lượng cao, thương mại sẽ bị thâm hụt và xuất khẩu ròng là âm. Bằng cách làm tăng cầu nhập khẩu, trong khi cầu về xuất khẩu không thay đổi, sản lượng cao hơn sẽ làm cho cán cân thương mại trở nên xấu hơn.

Xuất khẩu ròng và thu nhập cân bằng

Hình 21.7 cho thấy thu nhập cân bằng được xác định như thế nào. Chúng ta bắt

(4) Phương trình này cũng có nghĩa là Y + Z = C + I + G + X. Sản lượng trong nước Y cộng với sản lượng từ nước ngoài Z bằng cầu cuối cùng C + I + G + X.

Hình 21.7 Thu nhập cân bằng trong một nền kinh tế mở



Xuất khẩu ròng (X - Z) phải được cộng với C + I + G để có tổng cầu AD. Khoảng cách giữa đường C + I + G và đường AD chính là đường xuất khẩu ròng (X - Z). Trạng thái cân bằng xảy ra tại điểm E, nơi đường AD cắt đường 45°. Trên Hình 21.6 xuất khẩu ròng bằng 0 tại thu nhập 250. Do vậy, tại Y* đường AD nằm dưới đường (C + I + G).

đầu từ đường tổng cầu C + I + G đã được mô tả ở đầu chương, sau đó bổ sung thêm xuất khẩu ròng NX. Khi thu nhập thấp, cầu xuất khẩu ròng là dương. Tổng cầu C + I + G + X - Z lúc đó sẽ lớn hơn C + I + G. Khi thu nhập tăng, cầu nhập khẩu tăng lên và xuất khẩu ròng mong muốn sẽ giảm. Tại mức thu nhập là 250, Hình 21.6 cho ta thấy rằng cầu xuất khẩu ròng bằng 0. Hình 21.7 cho thấy đường tổng cầu mới AD cắt đường C + I + G ở mức thu nhập 250. Quá mức thu nhập này, cầu xuất khẩu ròng là âm và đường tổng cầu thấp hơn đường C + I + G.

Ở mức thu nhập bằng 0, Hình 21.7 cho thấy cầu tự định I + G + X. Chúng ta giả định rằng xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân MPC vẫn là 0,72. Đường C + I + G có độ dốc là 0,72, nhưng đường tổng cầu AD thoải hơn. Mỗi bảng có thêm của thu nhập quốc dân làm tăng cầu tiêu dùng thêm 72p, đồng thời làm tăng nhập khẩu mong muốn thêm 20p, vì MPZ = 0,2. Như vậy, trong mỗi bảng có thêm của thu nhập quốc dân chỉ có 52p được dành để tăng tổng cầu về hàng tiêu dùng sản xuất trong nước. Do vậy, đường AD có độ dốc là 0,52.

Trên Hình 21.7 điểm cân bằng là E, nơi tổng cầu bằng thu nhập và sản lượng trong nước. Chi tiêu theo kế hoạch, sản lượng trong nước và thu nhập thực tế trùng nhau tại Y*. Khi biết điều này, chúng ta có thể tính được mức thu nhập từ thuế và nhập khẩu và do đó xác định được thâm hụt (hoặc thặng dư) ngân sách và thâm hụt (hoặc thặng dư) thương mại. Các chỉ tiêu này không thể tự động bằng 0 khi nền kinh tế ở mức sản lượng cân bằng.

Số nhân trong một nền kinh tế mở

Mỗi bảng có thêm của thu nhập quốc dân làm tăng nhu cầu tiêu dùng về hàng sản xuất trong nước không phải thêm MPC', xu hướng tiêu dùng biên về hàng hoá từ bất cứ nguồn nào, mà chỉ thêm (MPC' - MPZ). Số nhân đó nhỏ hơn vì rò rỉ không những chỉ xảy ra do tiết kiệm và thuế mà còn do nhập khẩu. Trong một nền kinh tế mở số nhân sẽ là:

$$\textit{Số nhân} = 1/[1 - (MPC' - MPZ)] \qquad (9)$$

Với MPC' = 0,72, giá trị của số nhân khi không có ngoại thương sẽ bằng 3,57. Khi xu hướng nhập khẩu biên là 0,2, số nhân giảm xuống 1/[0,48] = 2,08. Nếu xu hướng nhập khẩu biên có giá trị là 0,72 thì phương trình (9) cho thấy số nhân sẽ giảm xuống 1, tức là không có hiệu ứng số nhân.

Đối với các nền kinh tế nhỏ, rất mở đối với thương mại quốc tế, rò rỉ qua nhập khẩu là rất quan trọng. Các nền kinh tế nhỏ thường là rất mở nên có các công cụ tự ổn định rất mạnh.

Cầu về xuất khẩu cao hơn

Cầu xuất khẩu tăng sẽ làm dịch chuyển đường tổng cầu AD song song lên trên. Thu nhập cân bằng phải cao hơn. Đường AD cao hơn cắt đường 45^0 tại mức thu nhập cao hơn. Khi thu nhập cao hơn thì nhập khẩu mong muốn sẽ tăng. Cách phân tích điều gì xảy ra với xuất khẩu ròng rất giống với cách phân tích chúng ta đã dùng để trình bày tác động của việc tăng chi tiêu chính phủ đối với thâm hụt ngân sách.

Trong hạch toán thu nhập quốc dân, tổng các khoản rò rỉ từ dòng luân chuyển phải luôn bằng tổng các khoản bơm vào dòng luân chuyển. Và tại trạng thái cân bằng, chi tiêu mong muốn phải bằng với thu nhập thực tế và chi tiêu cho hàng trong nước. Do vậy, điều kiện cân bằng được chỉnh lý cho một nền kinh tế mở là:

$$S + NT + Z = I + G + X \qquad (10)$$

Tiết kiệm mong muốn cộng với thuế ròng cộng nhập khẩu mong muốn bằng đầu tư mong muốn cộng với chi tiêu mong muốn của chính phủ cộng xuất khẩu mong muốn. Cầu xuất khẩu X tăng sẽ làm tăng thu nhập và sản lượng cân bằng trong nước. Điều này làm tăng tiết kiệm mong muốn, thu nhập từ thuế ròng ở mức thuế suất không đổi, và nhập khẩu mong muốn[5]. Vì S, NT và Z đều tăng khi X tăng, nên sự gia tăng nhập khẩu mong muốn phải nhỏ hơn sự gia tăng xuất khẩu mong muốn. Cầu xuất khẩu cao hơn làm tăng nhập khẩu mong muốn tại trạng thái cân bằng, nhưng vẫn làm tăng xuất khẩu ròng mong muốn. Cán cân thương mại của quốc gia với thế giới bên ngoài được cải thiện.

Nhập khẩu và việc làm

Nhập khẩu có làm mất việc làm của nền kinh tế trong nước không? Cầu cuối cùng C + I + G + X được đáp ứng một phần bằng hàng ngoại chứ không chỉ bằng hàng nội. Bằng cách giảm nhập khẩu, chúng ta có thể sản xuất thêm sản phẩm và tạo thêm công ăn việc làm trong nước. Quan điểm này đúng nhưng cũng nguy hiểm. Nó đúng vì tăng chi tiêu cho hàng trong nước chứ không phải là hàng ngoại, sẽ làm tăng tổng cầu về hàng trong nước và do đó, làm tăng sản lượng và việc làm trong nước. Trên Hình 21.7, xu hướng nhập khẩu biên thấp hơn làm cho đường AD trở nên dốc hơn và làm tăng thu nhập và sản lượng cân bằng.

Có nhiều cách khác nhau để hạn chế chi tiêu cho nhập khẩu ở mỗi mức sản lượng. Ở Chương 29, chúng ta sẽ bắt đầu phân tích tỷ giá hối đoái có tác động như thế nào đến cầu nhập khẩu (và xuất khẩu). Tuy nhiên, cũng có thể hạn chế nhập khẩu một cách trực tiếp thông qua hạn ngạch, hay gián tiếp thông qua thuế quan. Chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề này chi tiết hơn ở Chương 33.

Quan điểm cho rằng hạn chế nhập khẩu là tốt đối với sản lượng và việc làm trong nước là nguy hiểm vì nó đã không tính đến khả năng trả đũa của các nước khác. Giảm nhập khẩu có nghĩa là chúng ta cắt xuất khẩu của các nước khác. Nếu các nước khác cũng hành động như vậy để trả đũa thì cầu đối với hàng xuất khẩu của chúng ta sẽ giảm. Rốt cuộc, không có ai được lợi từ công ăn việc làm, nhưng thương mại thế giới biến mất. Khi cả thế giới bị suy thoái, cần phải nới lỏng chính sách tài khoá trên toàn thế giới, chứ không phải là nỗ lực của một số nước nhằm đánh cắp việc làm của những nước khác, mà rốt cuộc sẽ thất bại.

TÓM TẮT

- Chính phủ mua hàng hoá và dịch vụ, và đánh thuế (trừ các khoản chuyển giao thu nhập) làm cho thu nhập khả dụng giảm xuống thấp hơn sản lượng và thu nhập quốc dân.
- **Thuế ròng**, nếu tăng cùng với thu nhập, làm giảm xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân. Các hộ gia đình chỉ được nhận một phần của mỗi bảng thu nhập quốc dân có thêm để sử dụng dưới dạng thu nhập khả dụng.

[5] Vì thuế suất vẫn giữ nguyên nên sự gia tăng thu nhập trong nước sẽ làm tăng thu nhập khả dụng, tiêu dùng và tiết kiệm mong muốn.

- **Tăng chi tiêu chính phủ để mua hàng hoá và dịch vụ** làm tăng tổng cầu và sản lượng cân bằng. **Tăng thuế suất** làm giảm tổng cầu và sản lượng cân bằng.
- Sự gia tăng ban đầu như nhau trong chi tiêu chính phủ và trong các khoản thuế làm tăng tổng cầu và sản lượng. Đây là **số nhân ngân sách cân bằng**.
- **Ngân sách chính phủ** bị thâm hụt (có thặng dư) khi chi tiêu chính phủ lớn hơn (nhỏ hơn) thu nhập từ thuế. Tăng chi tiêu chính phủ làm tăng thâm hụt ngân sách. Tăng thuế suất làm giảm thâm hụt.
- Ở trạng thái cân bằng trong một nền kinh tế đóng, tổng tiết kiệm mong muốn cộng thuế bằng cầu đầu tư cộng chi tiêu chính phủ. Khoản dôi ra của tiết kiệm mong muốn so với cầu đầu tư phải được bù vào khoản chi tiêu quá mức của chính phủ cho hàng hoá và dịch vụ so với thu nhập từ thuế ròng.
- Thâm hụt ngân sách không phải là một chỉ tiêu tốt về chính sách tài khoá. Suy thoái kinh tế mặc nhiên làm cho ngân sách bị thâm hụt, trong khi bùng nổ tạo ra thặng dư ngân sách. **Ngân sách cơ cấu** tính toán xem liệu ngân sách sẽ thặng dư hay thâm hụt nếu sản lượng ở mức tiềm năng. Việc điều chỉnh thâm hụt theo lạm phát cũng rất quan trọng.
- **Các công cụ tự ổn định** làm giảm những biến động trong GDP bằng cách giảm số nhân. Các khoản rò rỉ có tác dụng như các công cụ tự ổn định.
- Chính phủ cũng có thể sử dụng **chính sách tài khoá tích cực** hay **chủ động** để ổn định sản lượng. Trên thực tế, chính sách tài khoá chủ động không có khả năng ổn định sản lượng một cách hoàn hảo.
- Thâm hụt ngân sách làm tăng **nợ quốc gia**. Nếu nợ chủ yếu được vay từ các công dân trong nước, thì thanh toán tiền lãi chỉ đơn thuần là chuyển khoản trong nội bộ nền kinh tế. Tuy nhiên, nợ quốc gia có thể là một gánh nặng nếu chính phủ không thể hoặc không sẵn sàng tăng thuế để trả tiền lãi cao cho khoản nợ quốc gia lớn.
- Thâm hụt không nhất thiết là xấu. Cụ thể trong bối cảnh suy thoái, bất kỳ hành động nào nhằm giảm bớt thâm hụt có thể làm cho nền kinh tế càng xa rời sản lượng tiềm năng. Nhưng thâm hụt ngân sách quá lớn có thể tạo ra vòng luẩn quẩn của sự gia tăng nợ, thanh toán tiền lãi cao hơn và lại vay thêm nữa.
- Trong một nền kinh tế mở, **xuất khẩu** là một nguồn cầu đối với hàng nội, nhưng **nhập khẩu** là một khoản rò rỉ từ dòng luân chuyển, bởi vì nó thể hiện cầu đối với hàng ngoại.
- Xuất khẩu chủ yếu được quyết định bởi những điều kiện ở nước ngoài và có thể được coi là cầu tự định, chẳng liên quan gì đến thu nhập trong nước. Nhập khẩu được coi là tăng cùng với thu nhập trong nước. **Xu hướng nhập khẩu biên (MPZ)** cho ta biết phần của mỗi bảng thu nhập quốc dân có thêm được dành cho nhập khẩu.
- Rò rỉ do nhập khẩu làm giảm giá trị của **số nhân** xuống còn 1/[(1-MPC' + MPZ)].
- Tăng cầu xuất khẩu làm tăng sản lượng và thu nhập trong nước. Sự gia tăng xu hướng nhập khẩu biên làm giảm sản lượng và thu nhập trong nước.
- **Thặng dư thương mại**, xuất khẩu trừ nhập khẩu càng lớn, nếu sản lượng càng thấp. Tăng cầu xuất khẩu làm tăng thặng dư thương mại và tăng xu hướng nhập khẩu biên làm giảm thặng dư đó.
- Ở trạng thái cân bằng, các khoản rò rỉ mong muốn S + NT + Z phải bằng các khoản bơm vào mong muốn G + I + X. Điều này có nghĩa là bất kỳ khoản thặng dư S - I mong muốn nào của khu vực tư nhân cũng phải được bù vào khoản thâm hụt của chính phủ G - NT và thặng dư thương mại mong muốn (X - Z).

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Sản lượng cân bằng của một nền kinh tế đóng là 1000, tiêu dùng là 800 và đầu tư là 80. (a) Hãy tính G. (b) Giả sử đầu tư tăng thêm 50 và xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân là 0,8. C, I, G và Y là bao nhiêu tại trạng thái cân bằng mới? (c) Giả sử G tăng thêm 50, xác định C, I, G và Y tại trạng thái cân bằng mới? (d) Giả sử sản lượng tiềm năng là 1200, phải tăng G thêm bao nhiêu để nền kinh tế đạt được mức sản lượng này?

2. Chính phủ chi tiêu vào xây dựng đường sắt là 6 tỷ £. Thuế suất thu nhập là 0,25 và MPC từ thu nhập khả dụng là 0,8. (a) Hãy tính tác động đối với sản lượng và thu nhập cân bằng. (b) Thâm hụt ngân sách tăng hay giảm? Tại sao?

3. Tại trạng thái cân bằng, tiết kiệm mong muốn bằng cầu đầu tư. Đúng hay sai? Hãy giải thích.

4. Tại sao chính phủ lại phải tăng thuế, khi mà chính phủ có thể vay mượn để chi tiêu?

5. Các bạn hàng EU đang bị suy thoái. (a) Điều gì xảy ra với cán cân thương mại của EU? (b) Điều gì xảy ra với sản lượng cân bằng của EU? Hãy giải thích.

6. **Những sai lầm thường gặp:** Hãy cho biết tại sao những nhận định sau đây là sai? (a) Bộ trưởng Tài chính tăng thuế và chi tiêu cùng một mức như nhau. Đây sẽ là một ngân sách trung lập đối với sản lượng. (b) Chính sách của chính phủ nên tìm cách cân bằng xuất khẩu và nhập khẩu, nhưng phải đảm bảo rằng chính phủ và khu vực tư nhân chi thấp hơn thu.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 685.



Online *Learning* Centre *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 22

Tiền tệ và hoạt động ngân hàng

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Phương tiện trao đổi là một chức năng cơ bản của tiền.**
2. **Các chức năng khác của tiền.**
3. **Các ngân hàng tạo tiền như thế nào?**
4. **Cơ sở tiền, số nhân tiền và cung tiền.**
5. **Các thước đo khác nhau về tiền ở Liên hiệp Anh.**
6. **Các ngân hàng cạnh tranh với nhau như thế nào trong việc huy động tiền gửi và cho vay?**
7. **Các động cơ giữ tiền.**
8. **Cầu tiền phụ thuộc ra sao vào sản lượng, giá cả và lãi suất?**

Tiền là biểu tượng của thành công, là nguồn gốc của tội ác, và nó làm cho thế giới đảo điên. Những chiếc răng chó ở quần đảo Admiralty, các vỏ sò ở một số vùng châu Phi, vàng trong thế kỷ 19 đều là các ví dụ về tiền. Điều cần nói là không phải hàng hoá vật chất được sử dụng làm tiền mà là quy ước xã hội cho rằng nó được chấp nhận không bàn cãi với tư cách là một phương tiện thanh toán. Bây giờ chúng ta giải thích cách xã hội dùng tiền để tiết kiệm các nguồn lực khan hiếm được dùng trong giao dịch.

> Tiền là một phương tiện bất kỳ được chấp nhận chung để thanh toán cho việc mua hàng hoặc để trả nợ. Nó là **phương tiện trao đổi**.

22.1 Tiền và các chức năng của tiền

Mặc dù điểm cốt lõi của tiền là việc nó được chấp nhận làm phương tiện thanh toán hay phương tiện trao đổi, tiền còn có ba chức năng khác. Nó dùng làm đơn vị kế toán, phương tiện cất trữ giá trị và làm bản vị để thanh toán về sau.

Phương tiện trao đổi

Với tư cách là phương tiện trao đổi, tiền được dùng trong gần một nửa của toàn bộ hoạt động trao đổi. Công nhân trao đổi các dịch vụ lao động để lấy tiền. Mọi người mua hoặc bán hàng thông qua trao đổi tiền. Chúng ta nhận đồng tiền không phải để trực tiếp tiêu dùng nó, mà vì về sau có thể đem dùng nó để mua những thứ mà chúng ta thực sự muốn tiêu dùng. Tiền là phương tiện qua đó người ta trao đổi hàng hoá và dịch vụ[1].

Một **nền kinh tế hàng đổi hàng** không có một phương tiện trao đổi nào cả. Hàng hóa được trao đổi trực tiếp để lấy những hàng hóa khác.

Để thấy rằng phương tiện trao đổi có lợi cho xã hội, hãy hình dung một nền kinh tế hàng đổi hàng, trong đó, mỗi người bán và người mua đều phải muốn cái mà người kia đưa ra. Mỗi người cùng một lúc vừa là người bán, vừa là người mua. Để xem một cuốn phim, bạn phải nộp một mặt hàng hoặc làm một dịch vụ mà người chủ rạp chiếu bóng muốn có. Buộc phải có một sự trùng lặp đúp về nhu cầu.

Việc trao đổi rất tốn kém trong một nền kinh tế hàng đổi hàng. Người ta phải dành nhiều thì giờ và công sức đi tìm những người khác mà với những người đó, họ có thể tiến hành trao đổi vừa lòng cả hai bên. Vì thời gian và công sức là các nguồn lực khan hiếm, nên một nền kinh tế hàng đổi hàng là rất lãng phí. Việc dùng tiền - tức là bất kỳ mặt hàng nào được thừa nhận chung trong việc thanh toán hàng hoá, dịch vụ và các món nợ - làm cho quá trình trao đổi đơn giản hơn và hiệu quả hơn. Bằng cách tiết kiệm thời gian và công sức sử dụng vào việc trao đổi, xã hội có thể dùng những nguồn lực này để sản xuất thêm hàng hoá hoặc nghỉ ngơi, làm cho mọi người khá giả hơn.

Đơn vị kế toán là đơn vị mà dựa vào đó, người ta ấn định giá cả và ghi tài khoản.

Các chức năng khác của tiền

Ở Liên hiệp Anh, giá cả được ấn định bằng đồng bảng, ở Mỹ bằng đồng đô la Mỹ. Thường thì thuận lợi nếu dùng các đơn vị theo đó phương tiện trao đổi đồng thời là đơn vị kế toán. Tuy nhiên, có những ngoại lệ. Trong cuộc lạm phát tăng nhanh ở Đức vào những năm 1922 - 23 khi giá cả tính theo đồng mác thay đổi rất nhanh, các chủ hiệu người Đức thấy thuận tiện hơn nếu dùng đồng đô la làm đơn vị kế toán. Giá được ấn định bằng đồng đô la cho dù thanh toán bằng đồng mác, là phương tiện trao đổi của Đức. Tương tự như vậy, trong thời kỳ 2000 - 01 rất nhiều chủ các cửa hiệu ở EU niêm yết giá cả bằng đồng euro lẫn bằng đồng tiền của nước sở tại, mặc dầu phải đến năm 2002 đồng euro mới trở thành phương tiện trao đổi của họ.

Tiền là phương tiện **cất trữ giá trị** bởi vì có thể dùng nó để mua hàng trong tương lai.

Để được chấp nhận trong trao đổi, tiền phải dự trữ được giá trị. Không ai muốn nhận tiền với tư cách là phương tiện thanh toán hàng hoá đã được cung ứng hôm nay nếu như tiền đó sẽ thành vô giá trị khi họ muốn mua hàng bằng tiền đó vào ngày mai. Nhưng tiền không phải là phương tiện cất trữ giá trị duy nhất và cũng không nhất thiết là tốt nhất. Nhà cửa, các bộ sưu tập tem và các tài khoản sinh lãi ở ngân hàng đều là các phương tiện cất trữ giá trị. Vì tiền không đem lại lợi tức và sức mua thực tế của nó bị xói mòn bởi lạm phát, nên quả thực đã có những cách cất trữ giá trị tốt hơn.

Cuối cùng, tiền được dùng như một bản vị thanh toán về sau hay là một đơn vị kế toán theo thời gian. Khi bạn vay tiền, lượng tiền bạn phải trả năm tới sẽ được tính bằng đồng bảng. Mặc dù thuận tiện, đây không phải là chức năng thiết yếu của tiền. Các công dân Liên hiệp Anh có thể vay của ngân hàng mà tính bằng đô la số tiền phải trả trong năm tới. Vì vậy, chức năng then chốt của tiền là phương tiện trao đổi. Để thực hiện chức năng này, tiền cũng phải là phương tiện cất trữ giá trị. Và mặc dù không nhất thiết, nhưng thường là tiện dụng, nếu cũng biến tiền thành đơn vị kế toán và bản vị thanh toán về sau.

[1] Hãy đọc R.A. Radford, "The Economic Organisation of a POW Camp", *Economica*, 1945, để biết được sự thú vị của việc lấy thuốc lá làm tiền trong các trại tù nhân chiến tranh.

Các loại tiền khác nhau

Trong các trại tù nhân chiến tranh, những điếu thuốc lá đã từng dùng làm tiền. Vào thế kỷ 19, tiền chủ yếu là các đồng kim khí bằng vàng và bằng bạc. Đó là những ví dụ về tiền hàng hoá, các hàng hoá bình thường không chỉ có công dụng công nghiệp (vàng) và công dụng tiêu dùng (thuốc lá), mà còn dùng như phương tiện trao đổi. Để dùng một loại tiền hàng hoá, xã hội buộc phải hoặc là cắt bớt các công dụng khác của mặt hàng đó, hoặc dành các nguồn lực khan hiếm để sản xuất thêm mặt hàng đó. Nhưng có những cách rẻ hơn để xã hội làm ra tiền.

Tiền quy ước là một phương tiện thanh toán mà giá trị hay sức mua của nó với tư cách là tiền vượt xa chi phí sản xuất ra nó hay giá trị của nó khi dùng vào việc khác, chứ không dùng làm tiền.

Một tờ giấy bạc 10£ với tư cách là tiền có giá trị lớn hơn rất nhiều so với một mảnh giấy chất lượng cao có kích thước 7,5 x 14 cm. Tương tự, giá trị tiền tệ của hầu hết các tiền kim loại đều vượt cái mà bạn nhận được nếu đem nấu chảy những đồng tiền đó và bán lượng kim loại mà chúng chứa. Bằng cách cùng nhau đồng ý sử dụng tiền quy ước, xã hội tiết kiệm các nguồn lực khan hiếm cần thiết để sản xuất ra tiền với tư cách là một phương tiện trao đổi. Vì chi phí chế tạo ra tiền rất nhỏ, vậy thì tại sao không phải ai cũng làm ra các tờ giấy bạc 10£? Điều kiện cần cho sự tồn tại của tiền quy ước là sự hạn chế quyền được cung ứng tiền. Việc tư nhân chế tạo ra tiền là bất hợp pháp[2].

Xã hội hiệu lực hóa việc sử dụng tiền quy ước bằng cách biến nó thành phương tiện thanh toán pháp quy. Luật pháp quy định rằng tiền đó phải được chấp nhận với tư cách là phương tiện thanh toán. Tuy nhiên, luật pháp không phải bao giờ cũng có hiệu lực. Khi giá cả tăng nhanh, tiền quy ước trong nước có thể là một phương tiện cất trữ giá trị tồi và người ta không muốn nhận tiền với tư cách là một phương tiện trao đổi. Các cửa hàng và các hãng sẽ giảm giá cho những ai trả bằng vàng hoặc ngoại tệ.

Tiền ghi nợ là một phương tiện trao đổi dựa trên khoản nợ của một hãng tư nhân hay một cá nhân.

Trong các nền kinh tế hiện đại, tiền quy ước được bổ sung thêm bằng loại tiền ghi nợ IOU. Một khoản tiền gửi ngân hàng là tiền ghi nợ, bởi vì đó là một khoản nợ của ngân hàng. Khi bạn có một khoản tiền gửi ngân hàng thì ngân hàng nợ tiền bạn. Bạn có thể viết một tờ séc cho bản thân hay một bên thứ ba và ngân hàng có nghĩa vụ phải thanh toán bất kỳ khi nào tờ séc được xuất trình. Các khoản tiền gửi ngân hàng là một phương tiện trao đổi bởi vì chúng được mọi người chấp nhận rộng rãi để thanh toán.

Hộp 22-1 Chuyện kể của khách du lịch

Sự tương phản dưới đây giữa kinh tế tiền tệ và kinh tế hàng đổi hàng được trích lại từ tài liệu của Ngân hàng Thế giới, Báo cáo phát triển thế giới 1989.

Cuộc sống không có tiền

Đã mấy năm nay, cô Zelie, một ca sĩ, đi trình diễn tại quần đảo Xã hội được hưởng một phần ba các khoản thu được. Khi đếm, cô ta nhận thấy phần cô ta được hưởng bao gồm 3 con lợn, 23 con gà tây, 44 con gà ta, 5000 quả dừa, ngoài ra còn vô số chuối, chanh và cam - vì bản thân cô ta không thể tiêu dùng một lượng đáng kể các khoản thù lao, thì điều cần thiết là trong thời gian ấy phải dùng số hoa quả đó để nuôi lợn và gia cầm. W.S.Jevons (1898).

Macro Polo phát hiện ra tiền giấy

Trong thành phố Kanbula (Bắc Kinh) có một xưởng đúc tiền của Khan Đại đế, người thực sự được mọi người biết đến là nắm giữ bí quyết của các nhà giả kim thuật vì ông ta có nghệ thuật chế tạo ra tiền...

Ông đã bắt bóc hết vỏ các cây dâu... để làm ra giấy... và đem cắt thành những đồng tiền có kích thước khác nhau. Làm giả tiền bị khép vào tội tử hình. Loại tiền giấy này được lưu hành trên mọi miền của vương quốc do Khan Đại đế trị vì. Tất thẩy các sủng thần của ngài nhận loại tiền đó không chút đắn đo, bởi vì bất kỳ đi công cán nơi đâu họ đều có thể tiêu tiền đó để mua sắm hàng hoá mà họ có thể cần đến. *The Travels of Marco Polo, Book II.*

[2] Sự tồn tại của những kẻ làm tiền giả khẳng định rằng xã hội đang tiết kiệm các nguồn lực khan hiếm bằng cách chế tạo ra tiền mà giá trị của nó với tư cách là phương tiện trao đổi lớn hơn chi phí sản xuất tiền.

22.2 Ngân hàng hiện đại

Dự trữ của các ngân hàng là lượng tiền sẵn có trong ngân hàng để đáp ứng nhu cầu rút tiền của người gửi tiền. **Tỷ lệ dự trữ** là tỉ số giữa lượng tiền dự trữ và tổng lượng tiền gửi.

Cung tiền là giá trị của khối lượng phương tiện trao đổi trong lưu thông.

Khi bạn gửi áo khoác của mình ở phòng gửi quần áo của một rạp hát, thì bạn biết rằng rạp hát sẽ không đưa áo khoác của bạn cho ai mượn cả khi bạn đang xem biểu diễn. Nhưng các ngân hàng thì lại cho người ta mượn một số áo khoác ở phòng gửi áo quần. Một rạp hát phải trả đúng áo của bạn. Một ngân hàng thì lại cảm thấy dễ dàng hơn vì các đồng tiền đều giống nhau.

Không giống như các định chế tài chính khác, như là quỹ hưu trí, đặc trưng cơ bản của các ngân hàng là một số nợ của chúng được sử dụng làm phương tiện trao đổi: séc cho phép tiền gửi tại ngân hàng có thể sử dụng như tiền.

Vào bất kỳ thời điểm nào, một số người viết séc theo tài khoản ở ngân hàng Barclays để trả cho hàng hoá được mua ở một cửa hàng có tài khoản ở ngân hàng Lloyds TSB; những người khác thì lại viết séc theo tài khoản ở ngân hàng Lloyds TSB để mua hàng ở các cửa hàng có tài khoản ở ngân hàng Barclays. Hệ thống thanh toán bù trừ là một quá trình thanh toán liên ngân hàng khoản luân chuyển ròng giữa các ngân hàng. Như vậy, hệ thống thanh toán bù trừ là một cách thức khác để xã hội giảm chi phí giao dịch[3].

Khả năng thanh khoản là sự rẻ tiền, tốc độ và sự chắc chắn mà giá trị của tài sản có thể hoán chuyển thành tiền.

Bảng 22.1 cho thấy bảng cân đối của các ngân hàng thương mại của Liên hiệp Anh vào năm 2004. Tài sản có của các ngân hàng chủ yếu là các khoản doanh nghiệp và hộ gia đình vay, mua các chứng khoán như trái phiếu và cổ phiếu do chính phủ và các doanh nghiệp phát hành. Vì các trái phiếu có khả năng thanh khoản rất cao cho nên các ngân hàng có thể cho vay ngắn hạn và kịp lấy lại được tiền nếu những người gửi tiền muốn rút tiền của họ.

Ngược lại, rất nhiều khoản vay của các doanh nghiệp và hộ gia đình có khả năng thanh khoản rất thấp. Các ngân hàng không thể lấy lại tiền một cách nhanh chóng được. Các ngân hàng hiện đại khắc phục vấn đề này bằng cách giữ một ít tiền mặt dự trữ trong két. Trong Bảng 22.1, khoản dự trữ này nhỏ đến mức nó không được viết thành một mục tách biệt.

Tiền gửi **không kỳ hạn** có thể rút được bất kỳ lúc nào không cần thông báo trước. Tiền gửi **có kỳ hạn** có lãi suất cao hơn đòi hỏi người gửi phải thông báo trước khi rút.

Tài sản nợ của các ngân hàng thương mại bao gồm các khoản tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn. Tài khoản séc là tiền gửi không kỳ hạn. Các khoản tiền gửi có kỳ hạn, bao gồm một số tài khoản tiết kiệm, trả lãi suất cao hơn vì ngân hàng có thời gian bán một số tài sản có lãi cao để có tiền mặt đáp ứng nhu cầu rút tiền. Các giấy chứng nhận tiền gửi (CDs) là tiền gửi có kỳ hạn với số lượng lớn (bán buôn), chỉ rút một lần đối với một khách hàng cụ thể trong một thời hạn xác định được hưởng lãi suất hậu hơn. Các tài sản nợ khác của các ngân hàng là các "công cụ trên thị trường tiền tệ" khác nhau, các khoản vay ngắn hạn và có khả năng thanh khoản cao.

[3] Xã hội vẫn tìm những cách thức mới để tiết kiệm nguồn lực khan hiếm trong việc tạo ra và sử dụng một phương tiện trao đổi. Hiện nay đã rất nhiều người sử dụng thẻ tín dụng. Một số siêu thị đã có máy trừ tiền trực tiếp từ tài khoản của khách hàng. Và mua bán qua TV, điện thoại và mạng internet càng ngày càng phổ biến rộng rãi.

Bảng 22.1 Bảng cân đối của các ngân hàng Anh, tháng 3 - 2004

Tài sản có	Tỷ bảng	Tài sản nợ	Tỷ bảng
Bằng ngoại tệ		*Bằng ngoại tệ*	
Chứng khoán	1230	Tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn	1322
Tiền cho vay	1097	Các tài sản khác	1190
Các tài sản khác	177		
Bằng đồng bảng		*Bằng đồng bảng*	
Chứng khoán	309	Tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn	1429
Tiền cho vay	1600	Các tài sản khác	555
Các tài sản khác	83		
Tổng	4496	Tổng	4496

Kinh doanh ngân hàng

Ngân hàng là một doanh nghiệp kiếm lợi nhuận bằng cách cho vay và đi vay. Để vay được tiền, ngân hàng đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn cho những người gửi tiền. Các ngân hàng Anh trả lãi suất ngày càng cao đối với tiền gửi không kỳ hạn và lãi suất cao hơn cho tiền gửi có kỳ hạn.

Các ngân hàng phải tìm ra những cách có lợi để cho vay những gì đã vay được. Bảng 22.1 cho thấy các ngân hàng cho vay tiền như thế nào. Hầu hết tiền được đem cho vay dưới dạng các khoản ứng trước cho các khoản lạm chi của các hộ gia đình và doanh nghiệp, thường với lãi suất cao. Một số tiền được đem dùng để mua các chứng khoán như công trái dài hạn. Một số tiền nữa được thận trọng đầu tư vào các tài sản có khả năng thanh khoản cao. Mặc dù các chứng khoán này không có lãi cao nhưng ngân hàng có thể lấy lại tiền nhanh chóng nếu nhiều người rút nhiều tiền từ các khoản tiền gửi không kỳ hạn. Và một số tiền được giữ dưới dạng tiền mặt, tài sản có khả năng thanh khoản cao nhất.

Ngân hàng dùng nghiệp vụ chuyên môn của mình để có một danh mục đầu tư đa dạng. Nếu không có ngân hàng thì những người gửi tiền sẽ không có thời gian lẫn trình độ chuyên môn để quyết định cần phải cho vay hoặc đầu tư như thế nào. Các ngân hàng Anh giữ 2 phần trăm dự trữ tiền gửi không kỳ hạn để đáp ứng nhu cầu rút tiền tại bất kỳ thời điểm nào. Điều này cho thấy tầm quan trọng của các tài sản có khả năng thanh khoản mà các ngân hàng đã đầu tư vào. Chỉ cần trong một thời gian rất ngắn, các ngân hàng có thể chuyển các tài sản có khả năng thanh khoản thành tiền mặt một cách nhanh chóng với số lượng định trước. Trình độ chuyên môn trong việc điều hành một ngân hàng bao gồm khả năng đánh giá cần phải giữ bao nhiêu dưới dạng tài sản có khả năng thanh khoản, bao gồm tiền mặt và có thể cho vay bao nhiêu dưới dạng nợ có khả năng thanh khoản thấp hơn với lãi suất cao hơn.

Một trung gian tài chính chuyên về việc đưa người cho vay và người vay gặp nhau. **Ngân hàng thương mại** là trung gian tài chính được cấp phép cho vay và huy động các khoản tiền gửi, bao gồm các khoản tiền gửi mà dựa vào đó người ta có thể viết séc.

Một ngân hàng thương mại huy động tiền gửi từ công chúng. Tiền gửi là tài sản nợ của ngân hàng. Đó là khoản tiền ngân hàng nợ người gửi. Sau khi vay được tiền, ngân hàng cho các doanh nghiệp, các hộ gia đình và chính phủ, những định chế có nhu cầu vay lại.

Các ngân hàng không phải là các trung gian tài chính duy nhất. Các công ty bảo hiểm, các quỹ hưu trí, các hiệp hội xây dựng cũng nhận

tiền gửi để rồi cho vay lại. Đặc điểm cơ bản của các ngân hàng là một số các khoản nợ của ngân hàng được dùng như một phương tiện thanh toán và vì thế, là một phần của lượng tiền[4].

Hộp 22-2 Ngân hàng là gì?

Hình ảnh truyền thống của một ngân hàng với dòng người có tài khoản xếp hàng rồng rắn trước tấm kính của bàn giao dịch để thanh toán các hoá đơn và rút tiền đã thay đổi từ lâu. Các siêu thị bao gồm Tesco và Sainsburys hiện nay cũng thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng. Ngoài ra, một loạt các công ty bảo hiểm đã đưa ra các sản phẩm ngân hàng cho các khách hàng của mình và thời đại các hiệp hội xây dựng dường như kết thúc khi nhiều hội không liên kết với nhau nữa và đã trở thành các ngân hàng hoàn chỉnh. Mặt khác, các ngân hàng đã trở thành ngân hàng ảo với các doanh nghiệp như Intelligent Finance, Cahoot và First Direct đã đưa ra các dịch vụ ngân hàng qua điện thoại hoặc trực tuyến.

Tuy vậy, giữa ngân hàng truyền thống và doanh nghiệp cung cấp dịch vụ tài chính mới vẫn có những điểm chung. Trước đây, các cá nhân cần tiền mặt trong túi và các chi nhánh của các ngân hàng quốc gia ở các phố trung tâm cung cấp các phương tiện thu và chi tiền mặt cho khách hàng. Các siêu thị cũng đã áp dụng việc chi và thu tiền tại bàn trả tiền và đã phát triển dịch vụ này cùng với các sản phẩm tài chính khác. Nhưng cùng với sự thịnh hành của thẻ nợ, thanh toán bằng hoá đơn điện tử và nghiệp vụ ngân hàng trực tuyến thì các nghiệp vụ như thu, giữ và chi tiền mặt trở nên ảo đúng hơn là thực. Bất kỳ ai có một bộ server máy tính và điện thoại đều có thể thực hiện nghiệp vụ của hệ thống ngân hàng.

22.3 Các ngân hàng tạo tiền như thế nào

Để đơn giản hoá các con số, giả thiết các ngân hàng giữ tỷ lệ dự trữ là 10%. Giả sử lúc đầu khu vực tư nhân phi ngân hàng có của cải trị giá 1000£ được gửi dưới dạng tiền mặt. Khoản tiền mặt này là tài sản của khu vực tư nhân. Nó là tài sản nợ của chính phủ, cơ quan phát hành tiền, chứ không phải là tài sản nợ của các ngân hàng tư nhân. Dòng thứ nhất của Bảng 22.2 cho thấy khoản tiền mặt này là tài sản của khu vực tư nhân phi ngân hàng.

Bây giờ, dân chúng đưa vào ngân hàng 1000£ thông qua việc mở tài khoản tiền gửi. Các ngân hàng bây giờ có tài sản có 1000 tiền mặt và tài sản nợ 1000£ tiền gửi, nợ những người gửi tiền. Nếu các ngân hàng là chỗ gửi áo khoác thì câu chuyện sẽ kết thúc ở đây, và Bảng 22.2 sẽ kết thúc ở dòng thứ hai.

Bảng 22.2 Hệ thống ngân hàng tạo ra tiền

	Ngân hàng				Khu vực tư nhân phi ngân hàng			
	Tài sản có		Tài sản nợ		Tài sản có bằng tiền		Tài sản nợ	
Ban đầu	Tiền mặt	0	Tiền gửi	0	Tiền mặt	1000	Vay từ các ngân hàng	0
	Cho vay	0						
Trung gian	Tiền mặt	1000	Tiền gửi	1000	Tiền mặt	0	Vay từ các ngân hàng	0
					Tiền gửi	1000		
Cuối cùng	Tiền mặt	1000	Tiền gửi	10000	Tiền mặt	0	Vay từ các ngân hàng	9000
	Cho vay	9000			Tiền gửi	10000		

[4] Trong thực tế, các hiệp hội xây dựng bây giờ cũng phát hành séc cho những người gửi tiền. Mặc dù cơ quan thống kê chính thức của Liên hiệp Anh không xếp các hiệp hội xây dựng vào nhóm ngân hàng, thí dụ này cho thấy khó khăn thực sự trong việc quyết định các trung gian nào là ngân hàng và những khoản tiền nào của họ trong thực tiễn được chấp nhận làm phương tiện trao đổi. Nhiều hiệp hội xây dựng đang chuyển quy chế pháp luật của họ sang quy chế của ngân hàng.

Tuy nhiên, các ngân hàng không cần phải dự trữ đủ tiền mặt để trang trải cho tiền gửi. Giả sử hệ thống ngân hàng tạo ra khoản lạm chi là 9000£. Đó là việc đồng thời là một khoản tiền cho vay 9000£, là một khoản tài sản có trong bảng cân đối của ngân hàng, và cấp cho khách vay một khoản tiền gửi 9000£, mà dựa vào đó người vay có thể viết séc. Khoản tiền gửi 9000£ này là tài sản nợ trong bảng cân đối của ngân hàng. Bây giờ, tổng cộng hệ thống ngân hàng có tiền gửi là 10000£ - lúc đầu 1000£ khi tiền mặt được gửi vào lần đầu cộng với 9000£ là khoản lạm chi - và 10000£ tổng tài sản có bao gồm 9000£ dưới dạng cho vay và 1000£ tiền mặt trong két. Tỷ lệ dự trữ vẫn là 10% như trong Bảng 22.2.

Chênh lệch lãi suất là mức vượt trội giữa lãi suất cho vay và lãi suất tiền gửi.

Phải chăng 10% tỷ lệ dự trữ do luật pháp bắt buộc hay chỉ là do hành vi khôn ngoan của các ngân hàng để tối đa hoá lợi nhuận bằng cách cân đối giữa rủi ro và lợi tức không thực sự có ý nghĩa. Rủi ro là khả năng có thể bị thiếu tiền mặt còn lợi tức là chênh lệch lãi suất.

Hệ thống ngân hàng đã tạo ra tiền như thế nào? Khởi điểm chỉ có 1000£ trong lưu thông. Đó là cung tiền. Khi được đưa vào két của ngân hàng cung tiền sẽ đi vào lưu thông chung với tư cách là phương tiện trao đổi. Nhưng dân chúng chỉ có 1000£ tiền gửi để dựa vào đó họ viết séc. Cung tiền vẫn là 1000£. Sau đó, hệ thống ngân hàng đã tạo ra các khoản lạm chi không được đảm bảo hoàn toàn bằng dự trữ tiền mặt. Bây giờ thì dân chúng có 10000£ tiền gửi và dựa vào đó người ta có thể viết séc. Cung tiền đã tăng từ 1000£ đến 10000£. Hệ thống ngân hàng đã tạo ra tiền.

Sự hoảng loạn tài chính là một tiên đoán ứng nghiệm. Khi cho rằng ngân hàng không đủ khả năng thanh toán, dân chúng đổ xô đi rút tiền. Nhưng điều này làm cho ngân hàng phá sản.

Sự hoảng loạn tài chính

Ai cũng biết ngân hàng kinh doanh như thế nào. Thông thường dân chúng không quan tâm. Nhưng nếu người ta cho rằng ngân hàng cho vay quá nhiều và sẽ không có khả năng đáp ứng yêu cầu rút tiền của người gửi sẽ xảy ra hiện tượng đổ xô đến ngân hàng. Nếu ngân hàng không thể trả cho tất cả những người gửi tiền, bạn sẽ cố gắng rút được tiền của mình trước khi mà ngân hàng không còn khả năng thanh toán. Vì mọi người đều làm như vậy nên họ đã làm cho ngân hàng không thể thanh toán được. Một số khoản cho vay của ngân hàng có khả năng thanh khoản quá thấp để có thể kịp đòi lại được.

Hộp 22-3 Hướng dẫn cho người lần đầu tiên đến thị trường tài chính

Tài sản tài chính: Giấy chứng nhận người sở hữu có quyền được hưởng các khoản tiền lãi nhất định trong một thời gian nhất định. Các doanh nghiệp và chính phủ huy động tiền bằng cách bán tài sản tài chính. Người mua tính toán trả bao nhiêu bằng việc tính giá trị hiện tại của các khoản tiền lãi được cam kết sẽ trả. Các tài sản thường xuyên được trao đổi giữa các cá nhân trước thời hạn mà người phát hành ban đầu cam kết mua lại tờ giấy này với mức giá xác định.

Tiền mặt, tiền giấy và tiền kim khí, không có lãi. Tài sản có khả năng thanh khoản cao nhất.

Tín phiếu: Tài sản tài chính ngắn hạn được người vay ban đầu mua lại vào ngày xác định với giá nhất định. Hãy xem xét tín phiếu kho bạc thời hạn ba tháng. Vào tháng Tư, chính phủ bán một tín phiếu, đồng thời hứa sẽ mua lại tín phiếu đó với giá 100£ vào tháng Bảy. Nếu người ta đặt giá 98,5£ vào tháng Tư thì họ sẽ được hưởng 1,5% bằng việc giữ tín phiếu đến tháng Bảy, khi giá trị của nó là 100£. Khi gần tới tháng Bảy, mức giá mà tại đó tín phiếu được mua lại sẽ tăng dần đến 100£. Mua tờ tín phiếu đó từ một người nào khác vào tháng sáu với số tiền 99,5£ và bán lại cho chính phủ vào tháng bảy với mức 100£ vẫn sinh lợi 0,5% mỗi tháng, hay hơn 6% mỗi năm với lãi kép. Bởi vì, các tín phiếu kho bạc rất dễ mua và bán và giá của chúng dao động trong biên độ nhỏ, (thí dụ như giữa 98£ và 99£ trong tháng Năm khi chúng đáo hạn vào tháng Bảy), cho nên chúng có khả năng thanh khoản rất cao. Người ta có thể nhanh chóng và dễ dàng lấy lại tiền của mình với mức độ chắc chắn cao.

Trái phiếu: Tài sản tài chính dài hạn hơn. Nếu chúng ta xem phần trái phiếu chính phủ trong báo Financial Times, các bạn sẽ thấy một trái phiếu được liệt kê dưới dạng trái phiếu 5% 2004. Vào năm 2004, chính phủ bảo đảm sẽ mua lại trái phiếu này với giá tiền

Hộp 22-3 Hướng dẫn... *(Tiếp theo)*

100£ (giá mua lại thông thường). Cho tới lúc bấy giờ, người chủ sở hữu tờ giấy đó sẽ nhận một khoản lãi 5£ một năm. Trái phiếu có khả năng thanh khoản thấp hơn so với tín phiếu không phải vì nó khó bán mà vì giá có thể bán được và tiền mặt mà nó có thể mang lại kém chắc chắn hơn. Để biết tại sao như vậy chúng ta hãy xem xét loại trái phiếu cực đoan nhất.

Trái phiếu vĩnh cửu: Trái phiếu mà không bao giờ người phát hành ban đầu mua lại cả, nhưng người phát hành trả lãi suất vĩnh viễn, được gọi là công trái hợp nhất ở Liên hiệp Anh. Công trái hợp nhất 2,5% trả 2,5£ mỗi năm mãi mãi. Hầu hết các công trái hợp nhất được phát hành khi lãi suất rất thấp. Ban đầu thường người ta đặt giá 100£ cho loại công trái hợp nhất này. Giả sử lãi suất đối với các tài sản khác tăng lên đến 10%, lúc đó các công trái hợp nhất được mọi người trao đổi ở mức 25£ một tờ, nhờ đó mà những người mới mua lại trái phiếu cũ này cũng vẫn có thể thu 10% cho khoản đầu tư tài chính của mình. Người giữ trái phiếu này sẽ bị lỗ vốn khi các lãi suất khác tăng lên và giá trái phiếu loại này sụt xuống. Hơn nữa, vì giá các công trái hợp nhất đã có lúc là 100£ và bây giờ chỉ còn 25£, cho nên mức giá công trái hợp nhất biến động nhiều hơn giá của tín phiếu kho bạc. Thời gian cho đến lúc người phát hành ban đầu buộc phải mua lại trái phiếu với số tiền 100£ càng dài, thì mức giá hiện hành của nó có thể dao động càng nhiều khi mà những người có trái phiếu muốn đem bán cho những người mới và đề nghị với họ một mức lãi phù hợp với các tài sản khác ngày hôm nay. Các trái phiếu dễ mua và bán, nhưng chúng có khả năng thanh khoản thấp. Bạn không thể hình dung chính xác bạn sẽ thu được bao nhiêu nếu bạn phải đem bán sau sáu tháng.

Trái phiếu viền vàng: Trái phiếu chính phủ ở Anh, chúng có mép viền vàng, bởi vì không hề có một nguy cơ nào về việc chính phủ vỡ nợ rồi vì thế mà từ chối không thanh toán lãi.

Cổ phiếu công ty (cổ phần): Quyền được hưởng cổ tức của hãng, phần lợi nhuận của doanh nghiệp được thanh toán cho các cổ đông chứ không phải giữ lại để chi cho đầu tư mới vào máy móc và nhà cửa. Vào những năm làm ăn khá, cổ tức sẽ cao, nhưng vào những năm kém, cổ tức có thể bằng không. Vì thế, nó là một tài sản nhiều rủi ro và có khả năng thanh khoản rất thấp. Doanh nghiệp có thể phá sản khiến cho các cổ phiếu mất hết giá trị.

Ngày nay, ít xảy ra hoảng loạn tài chính. Nguyên nhân chính, sẽ được chúng ta bàn đến trong chương tiếp theo, là vì Ngân hàng Anh cho các ngân hàng thương mại vay vào lúc khó khăn tạm thời. Vì mọi người biết điều đó, nên nó giúp ngăn chặn được tình trạng đổ xô đến ngân hàng rút tiền trước khi ngân hàng có thể thanh toán được.

22.4 Cơ sở tiền và số nhân tiền

Khoản dự trữ tiền mặt của các ngân hàng thương mại chỉ là một phần nhỏ của tổng thể các khoản gửi ở ngân hàng. Tiền gửi tại ngân hàng là cấu phần lớn nhất của cung tiền trong các nền kinh tế hiện đại. Bây giờ, chúng ta đã nắm được các khái niệm cơ bản, nhưng điều quan trọng là phải biết quy về một mối. Tiền gửi ở ngân hàng phụ thuộc vào dự trữ tiền mặt trong hệ thống ngân hàng. Để hoàn tất việc phân tích cách thức quyết định cung tiền ra sao chúng ta cần phải xem xét điều gì quyết định lượng tiền mặt được gửi vào hệ thống ngân hàng.

Cơ sở **tiền hay lượng tiền mạnh** là số lượng **tiền giấy** và tiền kim loại trong lưu thông ở khu vực phi ngân hàng cộng với số tiền được giữ tại hệ thống ngân hàng.

Thông qua ngân hàng trung ương, chính phủ kiểm soát việc phát hành lượng tiền quy ước trong một nền kinh tế hiện đại. Việc tư nhân tạo ra tiền quy ước khi giá trị của nó, với tư cách là phương tiện trao đổi, vượt quá chi phí trực tiếp tạo ra nó là phạm pháp.

Các ngân hàng thương mại sẽ nắm giữ bao nhiêu trong cơ sở tiền để làm dự trữ tiền mặt? Trong mục trước, chúng ta giả thiết rằng người dân nói chung gửi tất cả tiền mặt của họ vào các ngân hàng. Nhưng đó chỉ là đơn giản hóa vấn đề. Ai cũng có một số tiền mặt trong túi. Chúng ta không thể viết séc để trả tiền vé ô tô. Làm như vậy quá tốn thời gian.

Nhưng cũng có những lý do khác khiến mọi người giữ tiền mặt. Nhiều người giữ tiền tiết kiệm dưới gối. Đáng lưu ý là chỉ có ba phần tư các hộ gia đình ở Liên hiệp Anh có các tài khoản séc. Một số người giữ tiền mặt là bởi họ muốn tiến hành các giao dịch làm ăn phi pháp hoặc trốn thuế trong "nền kinh tế ngầm".

Số nhân tiền là tỷ số giữa lượng tiền và cơ sở tiền.

Lượng cung tiền có liên quan như thế nào tới cơ sở tiền, lượng tiền giấy và tiền kim loại do ngân hàng trung ương phát hành? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta sử dụng số nhân tiền.

$$\text{Lượng tiền} = \text{Số nhân tiền} \times \text{Cơ sở tiền} \quad (1)$$

Giá trị của số nhân tiền phụ thuộc vào 2 tỷ lệ then chốt: tỷ lệ mong muốn giữa dự trữ tiền mặt và tổng các khoản tiền gửi của ngân hàng và tỷ số giữa số tiền mặt trong lưu thông và tổng các khoản tiền gửi ngân hàng của khu vực phi ngân hàng.

Tỷ lệ dự trữ tiền mặt so với tổng tiền gửi của ngân hàng quyết định lượng dự trữ tiền mặt nhất định được nhân với bao nhiêu để có lượng tiền gửi. Tỷ lệ dự trữ tiền mặt mong muốn càng thấp thì các ngân hàng sẽ tạo ra số lượng càng lớn các khoản tiền gửi so với các khoản dự trữ tiền mặt cho trước và lượng cung tiền càng lớn.

Tương tự, tỷ lệ mong muốn của khu vực phi ngân hàng giữa tiền mặt trong lưu hành và các tài khoản ngân hàng của khu vực tư nhân càng thấp, thì cung tiền càng lớn đối với cơ sở tiền bất kỳ do ngân hàng trung ương phát hành. Vì một phần lớn hơn của cơ sở tiền được gửi vào hệ thống ngân hàng, cho nên các ngân hàng có khả năng tạo ra nhiều tiền gửi ngân hàng hơn.

Chúng ta đưa ra một công thức chính xác để tính số nhân tiền trong Hộp 22-4. Các ngân hàng của Liên hiệp Anh duy trì dự trữ tiền mặt bằng 1% tổng các khoản tiền gửi và khu vực tư nhân giữ tiền mặt trong lưu thông bằng 3% giá trị của các khoản tiền gửi không kỳ hạn. Công thức trong hộp này cho thấy rằng số nhân tiền sẽ là 27. Mỗi lần cơ sở tiền tăng 100 £ sẽ làm cung tiền tăng 2700£.

Hiện tại, điều quan trọng hơn cần nhớ là sự suy giảm hoặc của tỷ lệ dự trữ tiền mặt mong muốn của ngân hàng, hoặc của tỷ lệ tiền mặt so với tiền gửi ngân hàng mong muốn của khu vực tư nhân sẽ làm tăng giá trị của số nhân tiền. Với một cơ sở tiền cho trước, cung tiền sẽ tăng lên.

Điều gì quyết định tỷ lệ dự trữ tiền mặt của các ngân hàng thương mại? Khoảng lãi suất càng rộng, các ngân hàng càng muốn cho vay nhiều hơn và các ngân hàng càng dám mạo hiểm với một tỷ lệ dự trữ tiền mặt thấp so với các khoản tiền gửi. Ngược lại, việc rút tiền mặt từ các khoản tiền gửi càng bất khả đoán hoặc các ngân hàng càng có ít cơ hội cho vay tiền từ các khoản cho vay có khả năng thanh khoản cao, thì các ngân hàng phải duy trì số dự trữ tiền mặt càng cao đối với bất kỳ mức tiền gửi nào.

Hộp 22-4 Số nhân tiền

Giả sử các ngân hàng muốn giữ dự trữ tiền mặt R bằng một phần c_b của các khoản tiền gửi D và khu vực phi ngân hàng muốn giữ một lượng tiền mặt trong lưu thông C bằng một phần c_p của khoản tiền gửi D của họ ở ngân hàng. Như vậy:

$R = c_bD$ và $C = c_pD$

Vì cơ sở tiền hay lượng tiền mạnh H bằng lượng tiền trong lưu thông cộng với tiền mặt ở ngân hàng, chúng ta có:

$H = C + R = (c_p + c_b)D$

Cuối cùng, cung tiền bằng lượng tiền trong lưu thông C cộng với các khoản gửi ngân hàng D.

Do vậy:

$M = C + D = (c_p + 1)D$

Hai phương trình cuối cùng này cho chúng ta số nhân tiền, đó là tỷ số giữa M và H.

$M/H = (c_p + 1)/(c_p + c_b) > 1$

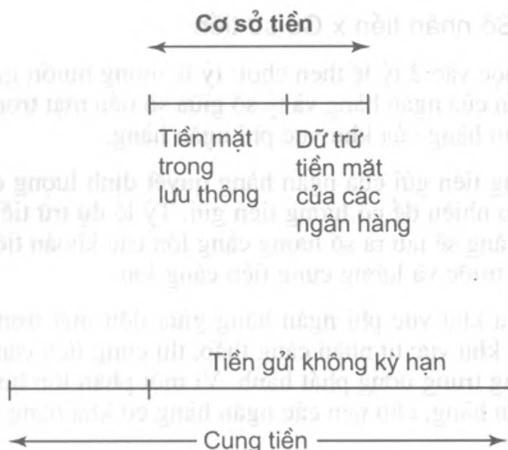
Nếu sử dụng các số liệu từ Bảng 22.3 thì c_p là [34/(1087 - 34] = 0,032, c_b là [5/(1087 - 34)] = 0,005 và số nhân tiền là:

$M/H = (1{,}032)/(0{,}037) = 27$

Nó tất nhiên bằng 1087/39, đó chính là tỷ số giữa $M4$ và $M0$.

Tỷ lệ mà công chúng mong muốn giữ tiền mặt trong lưu thông so với tiền gửi một phần phản ánh các yếu tố thể chế, ví dụ như các doanh nghiệp trả lương bằng tiền mặt hay séc. Nó cũng phụ thuộc vào động cơ giữ tiền mặt để thực hiện các thanh toán không thể phát hiện được nhằm mục tiêu trốn thuế. Và thẻ tín dụng làm giảm mức độ sử dụng tiền mặt. Thẻ tín dụng là một phương tiện thanh toán tạm thời, một phương tiện thay thế cho tiền, chứ không phải là tiền.

Hình 22.1 Các nhân tố quyết định cung tiền



Cung tiền bao gồm tiền mặt trong lưu thông và tiền gửi tại các ngân hàng. Cơ sở tiền do ngân hàng trung ương phát hành được giữ dưới dạng tiền mặt trong lưu thông hoặc là dự trữ tiền mặt tại các ngân hàng. Vì tiền gửi là bội số của dự trữ tiền mặt tại các ngân hàng, số nhân tiền lớn hơn 1. Cơ sở tiền là "tiền mạnh" bởi vì một phần của nó được khuyếch đại khi hệ thống ngân hàng tạo ra tiền gửi bổ sung, thành tố chính của cung tiền.

Một tờ tín phiếu đã ký không thể được dùng để mua sắm ở chỗ khác được nữa. Trong một thời gian ngắn, bạn phải tất toán tài khoản của mình bằng việc dùng tiền. Tuy nhiên, vì thẻ tín dụng cho phép mọi người chỉ cần mang ít tiền mặt trong người, nên việc sử dụng thẻ ngày càng tăng có thể làm giảm tỷ lệ mong muốn giữa tiền mặt và các khoản tiền gửi ở ngân hàng.

Hình 22.1 tóm tắt bàn luận của chúng ta về cơ sở tiền và cung tiền. Cơ sở tiền hay lượng tiền mạnh là tiền mặt được giữ ở các ngân hàng hoặc tiền mặt trong lưu thông. Vì các khoản tiền gửi ngân hàng là một bội số của dự trữ tiền mặt của hệ thống ngân hàng, cho nên số nhân tiền lớn hơn 1. Số nhân tiền sẽ càng lớn khi (a) tỷ lệ tiền mặt mà khu vực tư nhân mong muốn giữ so với tiền gửi ngân hàng càng thấp, giúp ngân hàng có nhiều tiền mặt hơn và ngân hàng dùng tiền đó để tạo ra sự mở rộng gấp bội tiền gửi và khi (b) tỷ lệ tiền mặt mong muốn của ngân hàng so với các khoản tiền gửi càng thấp, vì thế khiến cho các ngân hàng tạo ra nhiều khoản tiền gửi hơn đối với bất kỳ khoản dự trữ tiền mặt xác định nào.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

22.5 Các thước đo tiền

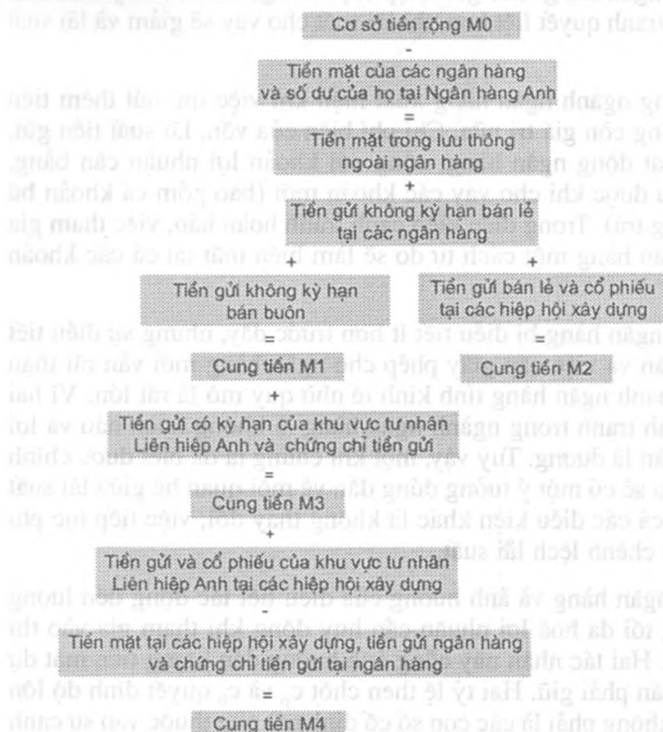
Tiền là phương tiện trao đổi để tiến hành các giao dịch. Do vậy, cung tiền bao gồm tiền mặt trong lưu thông ngoài ngân hàng cộng với các khoản tiền gửi ngân hàng. Thoạt nghe thì rất đơn giản, nhưng thực ra không hẳn là như vậy. Có hai vấn đề nảy sinh: loại tiền gửi nào tại ngân hàng và tại sao chỉ có tiền gửi ngân hàng được tính vào cung tiền?

Chúng ta có thể đề cập đến sự khác biệt về khả năng thanh khoản. Theo định nghĩa thì tiền mặt có khả năng thanh khoản hoàn hảo. Tiền gửi không kỳ hạn (tài khoản séc) có khả năng thanh khoản rất cao. Tiền gửi có kỳ hạn (tài khoản tiết kiệm) đã từng có khả năng thanh khoản thấp, nhưng ngày nay rất nhiều ngân hàng cho phép tự động chuyển tiền từ tài khoản tiết kiệm sang tài khoản séc khi tài khoản séc còn lại ít tiền. Vì vậy, mà tiền gửi có kỳ hạn cũng có khả năng thanh khoản gần như ngang với tài khoản séc.

Ngành thống kê ở Liên hiệp Anh phân biệt giữa tiền gửi bán lẻ và tiền gửi bán buôn. Tiền gửi bán lẻ được áp dụng ở các chi nhánh đặt ở các phố chính với lãi suất theo quảng bá. Tiền gửi bán buôn, tiền gửi để thanh toán cho từng thương vụ lớn giữa người gửi tiền là doanh nghiệp và ngân hàng với lãi suất theo thoả thuận, cũng có khả năng thanh khoản khá cao.

Mọi người đều đã từng biết ngân hàng kinh doanh như thế nào và tiền gửi của ai được tính vào cung tiền. Chính sách phi điều tiết tài chính đã làm cho sự phân biệt này trở nên mờ nhạt ở Liên hiệp Anh và Mỹ, và điều này cũng đang xảy ra ở châu Âu lục địa. Trước năm 1980, các ngân hàng của Liên hiệp Anh không cho vay để mua nhà và séc do các hiệp hội xây dựng phát hành không được dùng để thanh toán ở các siêu thị. Còn bây giờ thì "các ngân hàng" cạnh tranh khốc liệt để dành cầm cố bất động sản, các hệ thống siêu thị cũng kinh doanh ngân hàng, và séc của các hiệp hội xây dựng được chấp nhận một cách rộng rãi như là phương tiện thanh toán. Không còn có lý do để loại bỏ tiền gửi ở các hiệp hội xây dựng ra khỏi các thước đo về cung tiền.

Hình 22.2 Các tổng lượng tiền của Liên hiệp Anh (bảng)



Hình 22.2 cho biết các tổng lượng tiền khác nhau và mối liên hệ giữa chúng với nhau. M0 là cơ sở tiền rộng: tiền mặt lưu thông ngoài hệ thống ngân hàng, tiền mặt nằm trong hệ thống ngân hàng và tài khoản của các ngân hàng tại Ngân hàng Anh. M0 là thước đo tiền hẹp nhất. Các thước đo rộng hơn bắt đầu từ tiền mặt trong lưu thông. Cộng thêm tất cả các khoản tiền gửi không kỳ hạn ta có M1, nó đã từng được xem là một thước đo tốt về tiền hẹp. Mở rộng thêm tiền gửi có kỳ hạn của khu vực tư nhân ở Liên hiệp Anh và các chứng chỉ tiền gửi cho ta M3, mà trước đây được gọi là M3 bằng. Thước đo này đã từng được xem là định nghĩa chính xác nhất về tiền rộng.

Vì có tồn tại khả năng thanh khoản khác nhau cho nên không nên vẽ đường ranh giới giữa các thước đo tiền, tất cả các thước đo hẹp hơn là tiền và tất cả các thước đo rộng hơn không phải là tiền. Chúng ta đã từng theo dõi các số liệu của M0, M1 và M3. Nhưng cách tiếp cận này đã trở nên lỗi thời khi tiền gửi ở các hiệp hội xây dựng được dùng với tư cách là một phương tiện thanh toán và khi rất nhiều hiệp hội xây dựng được chuyển thành ngân hàng thương mại.

Để phản ánh thực tế mới này, ngành thống kê tiền tệ hiện nay kết hợp ngân hàng và hiệp hội xây dựng như trong Hình 22.2. M2 là tiền mặt trong lưu thông cộng với tiền gửi bán lẻ tại các ngân hàng và tiền gửi bán lẻ và cổ phần ở các hiệp hội xây dựng. M4 là

Bảng 22.3 Tiền hẹp và tiền rộng của Liên hiệp Anh, tháng 3/2004 (tỷ Bảng)

	Cơ sở tiền rộng M0	39
-	Tiền mặt của các ngân hàng và số dư tại ngân hàng	5
=	Tiền mặt trong lưu thông	34
+	Tiền gửi bán lẻ ở các ngân hàng	610
+	Tiền gửi và cổ phần của các hiệp hội xây dựng	146
+	Tiền gửi bán buôn	297
=	Cung tiền M4	1087

Nguồn: Bank of England.

M3 cũ cộng với tiền gửi của khu vực tư nhân và cổ phần ở các hiệp hội xây dựng, trừ đi tiền mặt, tiền gửi và chứng chỉ tiền gửi ngân hàng ở các hiệp hội xây dựng.

Hiện nay, chính phủ chỉ định kỳ công bố số liệu thống kê về M0 và M4. Tiến bộ công nghệ và chính sách phi điều tiết tài chính (chính sách này đã dẫn đến cạnh tranh mạnh hơn và có nhiều sản phẩm tài chính hơn) đã làm cho khách hàng dễ dàng hơn trong việc thay thế giữa "tiền rộng" và "tiền hẹp". Một khi chúng ta rời khỏi cơ sở tiền M0, chỗ hợp lý nhất để dừng chân là M4. Bảng 22.3 đưa ra các con số thực tế của năm 2004.

22.6 Cạnh tranh giữa các ngân hàng

Chính sách phi điều tiết tài chính, cho phép càng ngày càng có nhiều ngân hàng hơn đã làm cho kinh doanh ngân hàng trở nên rất cạnh tranh. Các ngân hàng cạnh tranh với nhau về cả lãi suất tiền gửi và lãi suất cho vay.

Chênh lệch lãi suất giữa cho vay và huy động là khoản tiền để bù đắp cho chi phí dịch vụ ngân hàng. Khi khoản chênh lệch này vượt chi phí, thì ngân hàng sẽ có lãi. Lợi nhuận là tín hiệu để cho các ngân hàng mới gia nhập thị trường, và điều này làm cho chênh lệch giảm đi. Với cạnh tranh quyết liệt hơn, thì lãi suất cho vay sẽ giảm và lãi suất huy động sẽ tăng.

Trạng thái cân bằng trong ngành ngân hàng xuất hiện khi việc thu hút thêm tiền gửi để cho vay nhiều hơn không còn giá trị nữa. Chi phí biên của vốn, lãi suất tiền gửi, cộng với chi phí biên của hoạt động ngân hàng, cộng với khoản lợi nhuận cân bằng, đúng bằng doanh thu biên thu được khi cho vay các khoản mới (bao gồm cả khoản bù đắp rủi ro khi người vay không trả). Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, việc tham gia vào thị trường kinh doanh ngân hàng một cách tự do sẽ làm biến mất tất cả các khoản siêu lợi nhuận.

Mặc dù hiện nay ngành ngân hàng bị điều tiết ít hơn trước đây, nhưng sự điều tiết vẫn chưa được dỡ bỏ hoàn toàn và việc cấp giấy phép cho ngân hàng mới vẫn rất thận trọng. Hơn nữa, trong kinh doanh ngân hàng tính kinh tế nhờ quy mô là rất lớn. Vì hai nguyên nhân này cho nên cạnh tranh trong ngành ngân hàng là không hoàn hảo và lợi nhuận ở trạng thái cân bằng vẫn là dương. Tuy vậy, một khi chúng ta đã biết được chính xác cơ cấu thị trường, chúng ta sẽ có một ý tưởng đúng đắn về mối quan hệ giữa lãi suất huy động và cho vay. Khi tất cả các điều kiện khác là không thay đổi, việc tiếp tục phi điều tiết sẽ làm giảm hơn nữa chênh lệch lãi suất.

Sự cạnh tranh giữa các ngân hàng và ảnh hưởng của điều tiết tác động đến lượng tiền tối ưu mà các ngân hàng tối đa hoá lợi nhuận cần huy động khi tham gia vào thị trường kinh doanh ngân hàng. Hai tác nhân này cũng ảnh hưởng đến lượng tiền mặt dự trữ tối ưu mà các ngân hàng cần phải giữ. Hai tỷ lệ then chốt c_p và c_b quyết định độ lớn của số nhân tiền ở Hộp 22-4, không phải là các con số cố định mà phụ thuộc vào sự cạnh tranh giữa các ngân hàng.

22.7 Cầu tiền

Lượng tiền M4 ở Liên hiệp Anh vào năm 2001 cao hơn 52 lần so với năm 1965. Tại sao cư dân Anh lại giữ một lượng tiền nhiều hơn đáng kể như vậy? Chúng ta tập trung vào ba biến số tác động đến cầu tiền: lãi suất, mức giá và thu nhập thực tế.

Động cơ giữ tiền

Tiền là một lượng vốn. Đó là lượng tiền trong lưu thông và các khoản tiền gửi được giữ tại một thời điểm nhất định. Giữ tiền không giống như tiêu tiền. Chúng ta giữ tiền bây giờ để tiêu sau này.

Tiền là phương tiện thanh toán, và cũng vì chức năng này nó phải là phương tiện cất trữ giá trị. Hai chức năng này của tiền đưa ra lý do giải thích tại sao người ta muốn giữ tiền. Người ta có thể giữ của cải của mình dưới nhiều dạng khác nhau - tiền, tín phiếu, trái phiếu, cổ phiếu và bất động sản. Để đơn giản, chúng ta giả định rằng chỉ có hai loại tài sản: tiền, phương tiện thanh toán không mang lại lãi suất, và trái phiếu đại diện cho tất cả các tài sản có lãi khác và không phải là phương tiện thanh toán trực tiếp. Khi nhận thu nhập, chúng ta sẽ bổ sung thêm vào của cải. Khi chi tiêu, của cải của chúng ta sẽ giảm. Tại một thời điểm bất kỳ người ta cần chia của cải như thế nào giữa tiền và trái phiếu?

Chi phí của việc giữ tiền là tiền lãi không được nhận do giữ tiền chứ không phải giữ trái phiếu.

Người ta giữ tiền chỉ khi có lợi ích để bù đắp cho chi phí giữ tiền. Lợi ích đó là gì?

Động cơ giao dịch của việc giữ tiền phản ánh thực tế là các khoản thanh toán và thu nhập không diễn ra đồng thời.

Động cơ giao dịch

Giao dịch bằng cách hàng đổi hàng mất nhiều thời gian và nỗ lực. Giữ tiền sẽ tiết kiệm được các chi phí này. Nếu tất cả các giao dịch ăn khớp một cách hoàn hảo, chúng ta có thể được trả tiền ngay tại thời điểm chúng ta chi tiêu. Nếu lúc nào cũng như vậy thì chúng ta không cần giữ tiền.

Chúng ta có cần giữ tiền trong khoảng thời gian từ thời điểm nhận tiền và thời điểm mua hàng sau đó hay không? Chúng ta có thể đầu tư tiền vào các tài sản có lãi, sau đó sẽ bán khi cần tiền để mua bán. Tuy nhiên, bất kỳ lúc nào chúng ta bán và mua tài sản, chúng ta đều phải trả phí ngân hàng và phí môi giới. Và cũng cần có đôi mắt tinh tường để theo dõi luồng tiền mặt và đánh giá chính xác thời điểm cần tiền và bán tài sản. Nếu giá trị giao dịch nhỏ, thì lãi suất không đủ để bù vào chi phí môi giới, thời gian và nỗ lực. Sẽ là dễ dàng hơn khi giữ một ít tiền.

Lượng tiền chúng ta cần phải giữ phụ thuộc vào giá trị của giao dịch mà chúng ta muốn tiến hành sau đó và sự ăn khớp giữa nhận thu nhập và tiêu tiền. Tiền là một biến số danh nghĩa chứ không phải là biến số thực tế. 100£ có thể mua được bao nhiêu hàng hoá phụ thuộc vào giá của hàng hoá. Nếu giá của tất cả hàng hoá tăng lên hai lần thì khoản thu và khoản chi của chúng ta cũng tăng lên gấp đôi về giá trị danh nghĩa. Để giao dịch như trước đây chúng ta cần phải giữ lượng tiền nhiều gấp đôi.

Cầu tiền là cầu về lượng tiền thực tế.

Chúng ta cần một lượng tiền thực tế nhất định, tiền danh nghĩa được điều chỉnh theo mức giá, để tiến hành số giao dịch xác định. Nếu tất cả các yếu tố khác không thay đổi, khi mức giá tăng lên gấp đôi, cầu đối với lượng tiền danh nghĩa cũng tăng lên gấp đôi, mà cầu đối với lượng tiền thực tế không thay đổi. Người ta cần tiền vì sức mua của nó tính theo lượng hàng hoá mà nó sẽ mua được.

GNP thực tế là biến đại diện tốt cho tổng giá trị thực tế của các giao dịch. Do đó, chúng ta giả thiết rằng động cơ giao dịch của việc giữ lượng tiền thực tế tăng cùng với thu nhập thực tế.

Động cơ giao dịch của việc giữ tiền cũng phụ thuộc vào sự ăn khớp giữa thu và chi. Giả sử, thay vì đi mua hàng vào tất cả các ngày trong tuần các hộ gia đình chỉ mua hàng vào ngày họ được trả tiền. Tính cho cả tuần thì thu nhập quốc dân và tổng giá trị giao dịch là không thay đổi, nhưng trong suốt cả tuần dân chúng giữ ít tiền hơn[5].

Thói quen thanh toán của một dân tộc thay đổi chậm chạp. Trong mô hình đơn giản này chúng ta giả thiết rằng sự ăn khớp là cố định theo thời gian. Như vậy, chúng ta tập trung vào thu nhập thực tế với tư cách là thước đo động cơ giao dịch đối với việc giữ tiền thực tế.

[5] Bằng cách cho phép chúng ta thanh toán tất cả cùng một lúc khi các thông báo thanh toán đến hàng tháng, thẻ tín dụng có tác dụng như vậy.

Động cơ dự phòng

Chúng ta sống trong một thế giới không chắc chắn. Vì không chắc chắn về thời gian thu và chi cho nên người ta có động cơ dự phòng phải giữ tiền.

Trong một thế giới không chắc chắn, xuất hiện **động cơ dự phòng** phải giữ tiền. Chúng ta quyết định trước phải giữ tiền để giải quyết các phát sinh mà chúng ta không thể lường trước được.

Giả sử bạn mua rất nhiều trái phiếu có lãi và chỉ giữ một ít tiền tiêu. Khi đi dọc trên phố bạn thấy có một mặt hàng rất hời trong tủ kính, nhưng có quá ít tiền để có thể mua được món hời đó. Trước khi bạn có thể đổi một số trái phiếu thành tiền mặt, món hời đó đã không còn nữa, một ai đó có sẵn tiền đã mua mất rồi.

Chúng ta có thể đo lường lợi ích giữ tiền vì động cơ dự phòng như thế nào? Lượng tiền cần giữ lớn lên cùng với giá trị giao dịch và mức độ không chắc chắn. Nếu mức độ không chắc chắn là cố định theo thời gian thì giá trị giao dịch sẽ xác định lợi ích của tiền được giữ vì lý do dự phòng. Cũng như với động cơ giao dịch, chúng ta sử dụng GNP để đại diện cho giá trị giao dịch. Như vậy, khi các yếu tố khác không thay đổi thì thu nhập thực tế càng cao, động cơ giữ tiền vì mục đích dự phòng càng lớn.

Động cơ giao dịch và động cơ dự phòng là hai lý do cơ bản để giữ phương tiện trao đổi và hầu như tương xứng với lợi ích của việc giữ tiền hẹp. Thước đo lớn hơn, M4, bao gồm cả các khoản tiền gửi với lãi suất cao hơn. Thước đo tiền càng rộng thì động cơ giao dịch và dự phòng, hai động cơ liên quan đến tiền là phương tiện trao đổi, càng kém quan trọng, và chúng ta càng phải coi tiền là phương tiện cất trữ giá trị.

Động cơ tài sản

Hãy gạt sang một bên nhu cầu giao dịch và suy nghĩ về một người đang quyết định đầu tư vào loại tài sản nào để giữ của cải. Vào một ngày nào đó của cải có thể được chi tiêu. Trong ngắn hạn, mục tiêu là lợi tức hợp lý nhưng phải an toàn.

Một số tài sản, chẳng hạn như cổ phần công ty, tính trung bình, có lợi tức cao nhưng rủi ro. Trong một số năm lợi tức của các cổ phiếu này rất cao, nhưng cũng có những năm lợi tức lại âm. Khi giá của cổ phiếu giảm, các cổ đông chịu lỗ vốn, khoản thua lỗ này ngốn mất phần cổ tức mà cổ đông đã nhận. Các loại tài sản khác có độ rủi ro thấp hơn nhưng lợi tức trung bình của chúng lại thấp hơn.

Động cơ tài sản của việc giữ tiền phản ánh việc người ta không thích rủi ro. Người ta hy sinh lợi tức trung bình cao để có được một danh mục đầu tư với lợi tức thấp hơn nhưng an toàn hơn.

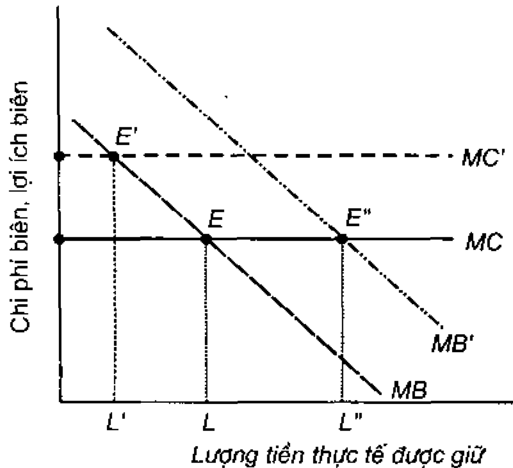
Người ta phải chia danh mục đầu tư của họ như thế nào giữa tài sản an toàn và tài sản rủi ro? Bạn nên đọc lại Chương 13. Vì con người không thích rủi ro, nên họ sẽ không bỏ tất cả trứng vào cùng một giỏ. Đồng thời với việc giữ một số tài sản rủi ro họ cũng sẽ giữ một số tài sản an toàn. Động cơ tài sản của việc giữ tiền đóng vai trò quan trọng khi chúng ta xem xét lý do tại sao dân chúng lại giữ thước đo tiền rộng như M4.

Cầu tiền: giá cả, thu nhập thực tế và lãi suất

Các động cơ giao dịch, dự phòng và tài sản cho thấy lợi ích của việc giữ tiền. Nhưng khi không nắm giữ các tài sản có lãi cao chúng ta hy sinh khoản tiền lãi. Người ta giữ tiền đến một con số mà tại đó lợi ích biên của việc giữ thêm một đồng bảng nữa đúng bằng chi phí biên của việc giữ đồng bảng đó. Hình 22.3 minh họa lượng tiền mà mọi người muốn giữ.

Người ta cần tiền vì nó có thể sử dụng để mua hàng hóa. Trục hoành cho biết lượng tiền thực tế được giữ, tức là lượng tiền danh nghĩa chia cho giá trung bình của hàng hoá và dịch vụ. Đường nằm ngang MC là chi phí biên của việc giữ tiền, tiền lãi bỏ qua do

Hình 22.3 Lượng tiền mong muốn giữ



Trục hoành cho biết sức mua của tiền tính bằng hàng hóa. Đường MC cho biết tiền lãi hy sinh khi giữ đồng bảng cuối cùng dưới dạng tiền chứ không phải trái phiếu. Đường MB được vẽ cho một mức thu nhập thực tế nhất định và cho biết lợi ích biên của đồng bảng cuối cùng giữ dưới dạng tiền. Lợi ích biên giảm khi số tiền được giữ tăng lên. Điểm mong muốn là E, tại đây lợi ích biên bằng chi phí biên. Sự gia tăng lãi suất, sự gia tăng chi phí cơ hội: đường MC dịch chuyển đến đường MC' làm giảm số tiền muốn giữ từ L đến L'. Sự gia tăng thu nhập thực tế làm tăng lợi ích biên của việc bổ sung thêm vào lượng tiền thực tế. Đường MB dịch chuyển đến MB'. Với đường MC không thay đổi, sự dịch chuyển này làm tăng lượng tiền thực tế cần giữ đến L".

không giữ trái phiếu. MC sẽ dịch chuyển lên trên nếu lãi suất tăng.

Đường MB là lợi ích biên của việc giữ tiền. Chúng ta vẽ đường MB cho một mức GNP thực tế nhất định đo lường giá trị của các giao dịch thực hiện. Đối với mức giao dịch này, chúng ta có thể thực hiện được giao dịch nhưng gặp khó khăn với mức giữ tiền thực tế thấp. Chúng ta cần phải theo dõi số tiền mua hàng hoá và số tiền nhận được để nhanh chóng đầu tư khi nhận được tiền và bán trái phiếu ngay trước khi tiến hành mua hàng hoá. Chúng ta không có nhiều tiền để dự phòng. Chúng ta có thể thất vọng hoặc rất bất tiện nếu đột ngột chúng ta cần mua hàng hoá hoặc thanh toán nợ.

Với số tiền thực tế được giữ thấp, lợi ích biên của việc giữ thêm một đồng bảng là cao. Chúng ta có thể cần ít nỗ lực hơn trong việc xác định thời điểm chuyển đổi giữa tiền và trái phiếu và chúng ta có nhiều tiền hơn để giải quyết các phát sinh không lường trước được. Đối với một mức thu nhập thực tế và một mức giao dịch nhất định, lợi ích biên của việc giữ đồng bảng cuối cùng sẽ giảm khi chúng ta giữ số tiền thực tế lớn hơn. Với số tiền thực tế lớn hơn, chúng ta có thừa thãi cho cả hai mục đích giao dịch và dự phòng. Cuộc sống trở nên dễ chịu hơn. Lợi ích biên của việc giữ thêm tiền nữa là thấp.

Với thu nhập thực tế và mức giao dịch nhất định, số tiền muốn giữ là điểm E trên Hình 22.3. Đối với một lượng tiền thực tế thấp hơn L, lợi ích biên của việc giữ thêm một đồng bảng sẽ lớn hơn chi phí biên của nó dưới dạng tiền lãi không nhận được. Chúng ta nên giữ thêm tiền. Tại các điểm cao hơn L, chi phí biên sẽ lớn hơn lợi ích biên và chúng ta nên giữ ít tiền hơn. Lượng tiền được giữ tối ưu là L.

Bây giờ chúng ta lần lượt thay đổi từng biến số trong số ba biến số: giá cả, thu nhập thực tế và lãi suất, để nhấn mạnh tác động của chúng đối với lượng cầu tiền. Nếu giá của tất cả hàng hoá và dịch vụ tăng lên gấp đôi nhưng lãi suất và thu nhập thực tế không thay đổi thì cả đường MC và đường MB đều không dịch chuyển. Điểm mong muốn vẫn là E và lượng tiền thực tế vẫn là L. Vì giá cả đã tăng lên gấp đôi cho nên mọi người phải giữ lượng tiền danh nghĩa lớn hơn hai lần để duy trì lượng tiền thực tế tại mức L.

Nếu lãi suất trái phiếu tăng, chi phí của việc giữ tiền cũng tăng. Hình 22.3 cho thấy sự dịch chuyển lên phía trên từ MC đến MC'. Điểm mong muốn bây giờ là E' và lượng tiền thực tế muốn giữ giảm từ L xuống L'. Lãi suất cao hơn làm giảm lượng cầu tiền thực tế[(6)].

Cuối cùng, hãy xem xét sự gia tăng thu nhập thực tế. Tại mỗi mức tiền thực tế được giữ, lợi ích biên của đồng bảng cuối cùng cao hơn so với đồng bảng trước đó. Với số lượng giao dịch phải tiến hành lớn hơn và nhu cầu về khoản tiền dự phòng lớn hơn, một

[(6)] Chi phí của việc giữ tiền là hiệu số giữa lợi ích của việc giữ trái phiếu và giữ tiền. Nếu π là tỷ lệ lạm phát và r là lãi suất danh nghĩa thì lãi suất thực tế là $r - \pi$. Khi tính theo giá trị thực tế, lợi ích thực tế của tiền là $-\pi$, tỷ lệ mà sức mua của tiền bị xói mòn do lạm phát. Chênh lệch về lợi tức thực tế giữa trái phiếu và tiền là $(r - \pi) - (-\pi) = r$. Lãi suất *danh nghĩa* là chi phí cơ hội của việc giữ tiền.

lượng tiền thực tế được giữ không làm cho cuộc sống dễ chịu hơn so với khi giá trị giao dịch và thu nhập thực tế thấp hơn. Lợi ích của việc giữ thêm một chút tiền bây giờ lớn hơn. Do vậy, chúng ta biểu diễn đường MB dịch chuyển lên phía trên đến MB' khi thu nhập thực tế tăng.

Tại lãi suất và đường MC ban đầu, lượng tiền muốn giữ là L_0. Như vậy sự gia tăng thu nhập thực tế làm tăng lượng cầu về tiền thực tế. Bảng 22.4 tóm tắt bàn luận của chúng ta về cầu tiền với tư cách là phương tiện trao đổi.

Bảng 22.4 Cầu tiền

Lượng cầu	Tác động của sự gia tăng mức giá	Tác động của sự gia tăng thu nhập thực tế	Tác động của sự gia tăng lãi suất
Tiền danh nghĩa	Tăng cùng tỷ lệ	Tăng	Giảm
Tiền thực tế	Không bị tác động	Tăng	Giảm

Cho đến nay chúng ta chỉ mới nghiên cứu cầu đối với M0, thước đo hẹp nhất về tiền. Đối với các thước đo rộng hơn về tiền chúng ta cũng cần nhận thấy động cơ đầu tư vào tài sản để giữ tiền. Để giải thích cầu đối với M4, chúng ta coi MC là lợi tức trung bình tăng thêm của việc đầu tư đồng bảng cuối cùng vào tài sản rủi ro chứ không phải tiền gửi có kỳ hạn, một cách đầu tư an toàn nhưng mang lại lợi tức thấp hơn. Đối với một lượng của cải xác định, MB là lợi ích biên của tiền gửi có kỳ hạn trong việc giảm độ rủi ro của danh mục đầu tư. Nếu không có của cải đầu tư vào tiền gửi có kỳ hạn thì danh mục đầu tư rất rủi ro. Một năm tồi tệ sẽ là thảm hoạ. Lợi ích của việc gửi một số tiền có kỳ hạn là rất lớn. Khi lượng tiền gửi có kỳ hạn tăng thì mối nguy hiểm xảy ra thảm hoạ sẽ giảm và lợi ích biên của việc bổ sung thêm tiền gửi có kỳ hạn sẽ giảm.

Sự gia tăng chênh lệch lãi suất trung bình giữa tài sản rủi ro và tiền gửi có kỳ hạn làm dịch chuyển chi phí giữ tiền rộng từ MC đến MC', làm giảm lượng cầu đối với tiền rộng. Của cải nhiều hơn làm dịch chuyển đường lợi ích biên từ MB đến MB'. Cầu đối với tiền gửi có kỳ hạn tăng lên.

Giải thích sự gia tăng lượng tiền nắm giữ từ năm 1965 đến năm 2003

Tại sao lượng tiền danh nghĩa được giữ vào năm 2003 lại lớn gấp 60 lần so với năm 1965? Chúng ta đã tìm ra được ba lý do: giá cả, thu nhập thực tế và lãi suất danh nghĩa. Bảng 22.5 cho thấy các biến số đó đã thay đổi như thế nào trong thời kỳ này.

Bảng 22.5 Lượng tiền M4 được giữ, 1965 - 2003

	1965	2003
Chỉ số của:		
M4 danh nghĩa	100	6074
M4 thực tế	100	476
GDP thực tế	100	262
Lãi suất (%)	6	5

Nguồn: ONS, Economic Trends.

Mặc dù lượng tiền danh nghĩa được giữ tăng lên 60 lần, mức giá cũng tăng lên rất nhiều trong giai đoạn 1965 - 2003. Bảng 22.5 cho thấy lượng tiền thực tế đã tăng gần 5 lần trong khoảng thời gian này. GDP thực tế tăng lên hơn hai lần. Sản lượng thực tế và thu nhập thực tế cao hơn làm tăng lượng cầu đối với tiền thực tế. Thông thường thì lãi suất danh nghĩa hầu như không thay đổi. Nhưng tại sao cầu tiền thực tế lại tăng nhiều hơn GDP?

Sự cạnh tranh mạnh mẽ đã buộc các ngân hàng phải trả lãi suất cao hơn cho tiền gửi, do vậy làm giảm chi phí giữ tiền rộng, mà phần lớn bây giờ là tiền gửi có lãi. Chi phí của việc giữ tiền gửi như vậy là khoản chênh lệch rất nhỏ giữa lãi suất tiền gửi và lãi suất mà bạn có thể nhận được từ trái phiếu. Chi phí giữ tiền bây giờ thấp hơn nhiều so với 5% được biểu thị trong Bảng 22.5 (điều này gián tiếp giả định rằng tiền chỉ có lãi bằng không). Chi phí giữ tiền thấp hơn đã làm cho người ta giữ nhiều tiền thực tế hơn.

TÓM TẮT

- **Tiền** có 4 chức năng: **phương tiện trao đổi** hoặc thanh toán, **cất trữ giá trị, đơn vị kế toán** và **bản vị thanh toán** về sau. Chính việc sử dụng tiền làm phương tiện trao đổi cho phép phân biệt tiền với các tài sản khác.
- Trong một **nền kinh tế hàng đổi hàng**, trao đổi rất tốn kém vì buộc phải có sự trùng lặp đúp về nhu cầu. Việc sử dụng tiền làm phương tiện trao đổi giảm bớt chi phí cho việc đưa người mua, người bán gặp nhau và cho phép xã hội dành các nguồn lực khan hiếm vào những việc khác. **Tiền quy ước** có giá trị cao hơn với tư cách là một phương tiện trao đổi so với bất kỳ cách sử dụng nào khác. Bởi vì, giá trị của tiền quy ước lớn hơn chi phí sản xuất tiền rất nhiều cho nên nó tiết kiệm được rất nhiều nguồn lực cần thiết cho giao dịch.
- Tiền quy ước được chấp nhận hoặc bởi vì người ta tin rằng nó có thể được dùng để thanh toán sau đó, hoặc bởi vì chính phủ tuyên bố rằng nó là phương tiện thanh toán hợp pháp. Chính phủ kiểm soát việc cung ứng tiền quy ước.
- **Các ngân hàng tạo ra tiền** bằng cách cho vay và tạo ra tiền gửi mà không được bảo đảm hoàn toàn bằng dự trữ tiền mặt. Tiền gửi này làm tăng thêm phương tiện trao đổi. Việc quyết định phải giữ bao nhiêu dự trữ liên quan đến sự đánh đổi giữa thu nhập từ tiền lãi và mối nguy không có khả năng thanh toán.
- Các ngân hàng thương mại hiện đại thu hút tiền gửi bằng cách **đóng vai trò trung gian tài chính**. Một hệ thống quốc gia thanh toán bù trừ séc, đó là một hình thức thanh toán tiện lợi, thu hút được vốn vào các tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Tiền gửi có kỳ hạn có lãi còn hấp dẫn hơn. Đến lượt mình, các ngân hàng cho vay tiền dưới dạng các khoản cho vay ngắn hạn có khả năng thanh khoản cao, các khoản ứng trước dài hạn có khả năng thanh khoản thấp hơn, hoặc bằng cách mua chứng khoán.
- Các thị trường tài chính rất phức tạp trong việc cho vay ngắn hạn có khả năng thanh khoản cho phép các ngân hàng hiện đại hoạt động với khoản dự trữ tiền mặt rất thấp so với tiền gửi. **Cung tiền** là tiền trong lưu thông cộng với tiền gửi. Tiền gửi là thành tố chủ yếu trong cung tiền.
- **Cơ sở tiền M0** là lượng tiền trong lưu thông cộng với các khoản dự trữ tiền mặt của ngân hàng. **Số nhân tiền**, tỷ lệ giữa cung tiền và cơ sở tiền, lớn hơn 1. Số nhân tiền càng lớn (a) nếu tỷ lệ tiền mặt mong muốn của các ngân hàng càng nhỏ và (b) tỷ lệ mong muốn giữa số tiền mặt trong lưu thông của khu vực tư nhân và tổng tiền gửi càng nhỏ.
- **Chính sách phi điều tiết tài chính** đã cho phép các hiệp hội xây dựng được tham gia kinh doanh ngân hàng. **M4** là thước đo rộng của tiền và bao gồm tổng số tiền gửi ở cả hệ thống ngân hàng và hiệp hội xây dựng.
- **Cầu tiền** là cầu đối với tiền thực tế, đo lường sức mua tính theo hàng hoá của tiền trong tương lai. Cầu đối với **tiền hẹp** làm cân bằng lợi ích của việc giữ thêm một đồng bảng cho giao dịch và dự phòng với tiền lãi bỏ qua do không giữ tài sản có lãi bằng đồng bảng đó. Lượng cầu tiền thực tế sẽ giảm khi lãi suất tăng. Thu nhập thực tế cao hơn làm tăng cầu tiền thực tế tại mỗi mức lãi suất.
- Đối với **thước đo tiền rộng**, chẳng hạn M4, động cơ tài sản của việc giữ tiền cũng có ý nghĩa. Khi các tài sản khác có lãi nhưng rủi ro, dân chúng sẽ đa dạng hoá bằng cách giữ một số tiền an toàn. Khi không có nhu cầu giao dịch ngay lập tức điều này dẫn đến cầu tài sản đối với việc giữ tiền dưới dạng tiền gửi có lãi ở ngân

hàng. Cầu này càng lớn khi tổng lượng của cải được đầu tư càng lớn và khi chênh lệch lãi suất giữa tiền gửi và tài sản rủi ro càng thấp.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. (a) Một người đổi một ô tô để lấy một ô tô khác. Ô tô đã sử dụng có phải là phương tiện trao đổi hay không? Đây có phải là kiểu giao dịch hàng đổi hàng hay không? (b) Bằng cách quan sát một ai đó mua các đồng kim loại đúc (loại tròn trắng) bằng các đồng kim loại đúc khác (loại tròn bằng đồng), thì bạn có thể biết đồng kim loại đúc nào là tiền không?

2. Ngày xưa, các đồng tiền bằng vàng đã được sử dụng như là tiền, nhưng người ta có thể nấu chảy chúng và sử dụng vào các mục đích công nghiệp. (a) Giá trị tương đối của vàng trong hai công dụng đó phải là như thế nào? (b) Hãy giải thích các tình huống khi vàng có thể (i) trở thành tiền quy ước và (ii) hoàn toàn biến mất khỏi lưu thông tiền tệ.

3. Các ngân hàng thương mại tạo ra tiền như thế nào?

4. Có nên đưa (a) séc du lịch; (b) vé đi tàu hỏa của sinh viên hoặc (c) thẻ tín dụng vào các mức đo cung tiền hay không?

5. Tiền gửi không kỳ hạn = 30, tiền gửi có kỳ hạn = 60, dự trữ tiền mặt của các ngân hàng = 2, tiền mặt trong lưu thông = 12, tiền gửi ở các hiệp hội xây dựng = 20. Hãy tính M0 và M4.

6. Giả sử khi lãi suất cho vay của các ngân hàng và lãi suất của các tài sản khác tăng, thì hệ thống ngân hàng sẽ tăng lãi suất đối với tiền gửi có kỳ hạn. Sự gia tăng mức lãi suất chung có tác động lớn hay nhỏ đối với cầu tiền gửi có kỳ hạn?

7. **Những sai lầm thường gặp**: Tại sao các nhận định sau đây là sai? (a) Vì tài sản nợ và tài sản có của các ngân hàng bằng nhau, cho nên hệ thống ngân hàng không tạo ra được cái gì cả. (b) Cung tiền đã tăng lên khi người ta tìm cách trốn thuế. Vì các khoản giao dịch tiền mặt không thể theo dõi được, nên người ta gửi ít tiền hơn vào ngân hàng.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 685-86.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 23
Lãi suất và cơ chế lan truyền tiền tệ

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Ngân hàng trung ương có ảnh hưởng như thế nào đến cung tiền?
2. Vai trò của ngân hàng trung ương với tư cách là người cho vay cuối cùng.
3. Cân bằng thị trường tiền tệ.
4. Mục tiêu trung gian cho chính sách tiền tệ.
5. Cơ chế lan truyền của chính sách tiền tệ.
6. Ngân hàng trung ương ấn định lãi suất như thế nào?
7. Lãi suất có ảnh hưởng như thế nào đến cầu tiêu dùng và đầu tư?

Ngân hàng trung ương là chủ ngân hàng của chính phủ và của hệ thống ngân hàng. Nó cũng chịu trách nhiệm thực hiện chính sách tiền tệ của chính phủ.

Ngày nay, tất cả các quốc gia lớn nhỏ đều có một ngân hàng trung ương. Khởi đầu là những doanh nghiệp tư nhân kinh doanh vì lợi nhuận, các ngân hàng trung ương chịu sự kiểm soát của nhà nước khi các chính phủ chú trọng nhiều hơn đến chính sách tiền tệ. Được thành lập năm 1694, Ngân hàng Anh không bị quốc hữu hoá cho đến năm 1947. Hệ thống Dự trữ Liên bang, ngân hàng trung ương của Mỹ, thì mãi đến năm 1913 mới được thành lập.

Chương này xem xét vai trò của ngân hàng trung ương và cho thấy nó có tác động như thế nào tới các thị trường tài chính. Ngân hàng trung ương có ảnh hưởng tới cung tiền. Bằng cách kết hợp cung tiền với cầu tiền, được trình bày ở chương trước, chúng ta phân tích sự cân bằng của thị trường tiền tệ. Sự độc quyền của ngân hàng trung ương trong việc cung ứng tiền mặt cho phép nó kiểm soát được lãi suất cân bằng. Cuối cùng, chúng ta bàn về chính sách tiền tệ ấn định lãi suất như thế nào.

23.1 Ngân hàng Anh

Ngân hàng Anh, thường được gọi tắt là Ngân hàng (the Bank), là ngân hàng trung ương của Liên hiệp Anh. Nó được phân chia thành vụ Phát hành và vụ Nghiệp vụ ngân hàng. Các bảng cân đối của chúng được trình bày trong Bảng 23.1.

Các tờ giấy bạc là những tài sản nợ của ngân hàng trung ương. Để đưa giấy bạc vào lưu hành, vụ Phát hành mua chứng khoán như các hối phiếu và trái phiếu được chính phủ, các doanh nghiệp thương mại hoặc chính quyền địa phương phát hành. Chúng được ghi dưới dạng các tài sản có của vụ Phát hành.

Vụ Nghiệp vụ ngân hàng đóng vai trò chủ ngân hàng đối với các ngân hàng thương mại và chính phủ. Các khoản tiền gửi của chính phủ và các khoản tiền gửi của các chủ ngân hàng là những khoản tiền gửi mà chính phủ và hệ thống ngân hàng thương mại gửi tại ngân hàng trung ương. Những khoản dự trữ và các tài khoản khác là những khoản tiền gửi của các ngân hàng trung ương nước ngoài, của các chính quyền địa phương trong nước và của các doanh nghiệp nhà nước. Các tài sản có là những chứng khoán nhà nước (tiền mà chính phủ vay) và các khoản tạm ứng (tiền mà các ngân hàng vay). Các tài sản có khác bao gồm: nhà cửa, thiết bị và chứng khoán do các doanh nghiệp tư nhân phát hành.

Bảng 23.1 Bảng cân đối của Ngân hàng Anh, tháng 4/2004

Vụ	Tài sản có	Tỷ bảng	Tài sản nợ	Tỷ bảng
Phát hành	Chứng khoán chính phủ	14,7	Tiền giấy trong lưu thông	33,9
	Các loại chứng khoán khác	19,2		
Nghiệp vụ ngân hàng	Chứng khoán chính phủ	1,8	Tiền gửi của chính phủ	0,8
	Tạm ứng	7,1	Tiền gửi của các ngân hàng	2
	Các tài sản khác	8,2	Dự trữ và các tài khoản khác	14,3
	Tổng tài sản có	51	Tổng tài sản nợ	51

Nguồn: Bank of England.

Bảng 23.1 giống với bảng cân đối của một ngân hàng thương mại, nhưng có một sự khác biệt quan trọng. Một ngân hàng trung ương không thể bị phá sản. Bạn mang 50£ đến ngân hàng trung ương và nói bạn muốn đổi thành tiền lẻ. Ngân hàng sẽ đưa cho bạn 50£ tiền lẻ đúng như bạn yêu cầu. Ngân hàng trung ương luôn luôn có thể tạo ra tiền mới.

23.2 Ngân hàng trung ương và cung ứng tiền tệ

Cung tiền bao gồm tiền mặt trong lưu thông ngoài hệ thống ngân hàng và các khoản tiền gửi tại các ngân hàng thương mại và các hiệp hội xây dựng.

Cung tiền một phần là tài sản nợ của ngân hàng (tiền mặt trong lưu thông tư nhân) và một phần là tài sản nợ của các ngân hàng thương mại (tiền gửi ngân hàng). Từ đây khi nói đến ngân hàng, chúng ta không phân biệt các ngân hàng và hiệp hội xây dựng.

Chương 22 đã giới thiệu khái niệm cơ sở tiền, tức là tiền mặt được Ngân hàng cung ứng cho các ngân hàng thương mại và lưu thông tư nhân. Số nhân tiền là mức độ mà theo đó cung ứng tiền tệ là bội số của cơ sở tiền. Số nhân tiền càng lớn nếu (a) tỷ lệ dự trữ tiền mặt của các ngân hàng thương mại càng nhỏ và (b) tỷ lệ mà khu vực tư nhân mong muốn giữ tiền mặt so với tiền gửi ngân hàng càng nhỏ.

Do vậy, Ngân hàng có thể tác động đến cung tiền hoặc bằng cách thay đổi số nhân tiền hoặc thay đổi cơ sở tiền. Chúng ta bắt đầu với các chính sách tác động đến số nhân tiền.

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là tỷ lệ tối thiểu giữa dự trữ tiền mặt so với tiền gửi mà ngân hàng trung ương yêu cầu các ngân hàng thương mại phải duy trì.

Dự trữ bắt buộc

Các ngân hàng thương mại có thể giữ lượng tiền mặt cao hơn mức bắt buộc, nhưng không được giữ ít hơn. Nếu lượng tiền mặt của họ giảm xuống thấp hơn mức bắt buộc, các ngân hàng thương mại phải vay thêm tiền mặt ngay, thường là vay từ ngân hàng trung ương để duy trì tỷ lệ dự trữ bắt buộc.

Giả sử các ngân hàng thương mại có 1 tỷ bảng tiền mặt và vì những mục đích thương mại, muốn duy trì lượng dự trữ tiền mặt bằng 5% so với tổng số tiền gửi. Tổng số tiền gửi nhiều gấp 20 lần lượng dự trữ tiền mặt. Các ngân hàng này sẽ tạo ra 20 tỷ bảng tiền gửi từ 1 tỷ bảng dự trữ tiền mặt. Tuy nhiên, nếu ngân hàng trung ương đưa ra yêu cầu dự trữ bằng 10% tổng số tiền gửi thì các ngân hàng chỉ có thể tạo ra được 10 tỷ bảng tiền gửi từ 1 tỷ bảng dự trữ tiền mặt. Cung tiền giảm từ 20 tỷ bảng xuống còn 10 tỷ bảng.

Khi ngân hàng trung ương quy định một khoản dự trữ bắt buộc cao hơn tỷ lệ dự trữ mà các ngân hàng thận trọng phải duy trì trong bất kỳ tình huống nào, thì kết quả là giảm bớt tiền gửi của các ngân hàng, làm giảm giá trị của số nhân tiền và giảm cung tiền đối với một cơ sở tiền bất kỳ. Sự gia tăng dự trữ bắt buộc làm giảm cung tiền.

Lãi suất chiết khấu là lãi suất đánh vào các khoản tiền vay của ngân hàng thương mại từ ngân hàng trung ương.

Lãi suất chiết khấu

Giả sử các ngân hàng cho rằng tỷ số an toàn tối thiểu giữa tiền mặt và tiền gửi là 10%. Dù con số này là dựa trên sự đánh giá về thương mại hay là một tỷ lệ bắt buộc do Ngân hàng quy định thì cũng không quan trọng. Các ngân hàng có thể giữ một ít tiền mặt bổ sung. Nếu dự trữ tiền mặt của họ chiếm 12% so với tiền gửi, thì các ngân hàng sẽ để dự trữ tiền mặt của họ giảm đến đâu so với mức tối thiểu 10%.

Các ngân hàng phải cân đối giữa lãi suất thu được từ việc cho vay thêm và chi phí liên quan nếu bất thình lình có sự rút tiền ồ ạt làm cho dự trữ của họ giảm xuống thấp hơn con số giới hạn là 10%. Nếu ngân hàng trung ương cho các ngân hàng vay với lãi suất thị trường thì họ không hề bị tổn thất khi thiếu tiền mặt và phải vay tiền từ ngân hàng trung ương. Các ngân hàng thương mại sẽ cho vay nhiều nhất có thể và dự trữ tiền mặt sẽ giảm xuống mức tối thiểu bắt buộc.

Giả sử Ngân hàng chỉ cho các ngân hàng thương mại vay với lãi suất cao hơn lãi suất thị trường. Bây giờ, các ngân hàng sẽ không dám để cho dự trữ tiền mặt giảm xuống đến mức tối thiểu cho phép. Họ giữ tiền mặt bổ sung để tránh phải vay tiền từ ngân hàng trung ương với mức lãi suất phạt khi khách hàng bất ngờ rút tiền nhiều hơn.

Do vậy, bằng cách ấn định lãi suất chiết khấu cao hơn lãi suất chung, Ngân hàng có thể buộc các ngân hàng tự nguyện giữ tiền mặt dự trữ bổ sung. Tiền gửi ngân hàng bây giờ là bội số nhỏ hơn so với dự trữ tiền mặt, nên số nhân tiền giảm và cung ứng tiền tệ trở nên thấp hơn tại mỗi mức cơ sở tiền cho trước. Lãi suất chiết khấu thay đổi có thể làm cho cung tiền thay đổi.

Một **nghiệp vụ thị trường mở** được thực hiện khi ngân hàng trung ương thay đổi cơ sở tiền bằng cách mua vào hoặc bán ra các chứng khoán tài chính trên thị trường mở.

Nghiệp vụ thị trường mở

Trong khi hai biện pháp kiểm soát tiền tệ trên làm thay đổi giá trị của số nhân, thì những nghiệp vụ thị trường mở làm thay đổi cơ sở tiền. Do lượng cung ứng tiền tệ bằng cơ sở tiền nhân với số nhân, các nghiệp vụ này làm thay đổi lượng tiền cung ứng.

Giả sử Ngân hàng in ra 1 triệu bảng giấy bạc mới và dùng chúng để mua trái phiếu trên thị trường mở. Như vậy, bây giờ trong khu vực tư nhân có ít đi 1 triệu bảng trái phiếu, nhưng cơ sở tiền đã tăng thêm 1 triệu bảng. Một số tiền mặt có thêm sẽ được giữ trong lưu thông tư nhân, nhưng hầu hết sẽ được gửi vào

các ngân hàng mà sau đó họ sẽ tăng các khoản cho vay. Ngược lại, nếu Ngân hàng bán ra 1 triệu bảng trái phiếu đang nắm giữ, thì cơ sở tiền bị giảm mất 1 triệu bảng. Do các ngân hàng bị mất dự trữ tiền mặt, họ buộc phải giảm lượng tiền cho vay và lượng tiền cung ứng giảm xuống.

Ngày nay, nghiệp vụ thị trường mở là kênh chủ yếu mà ngân hàng trung ương sử dụng để tác động đến cung tiền. Sau khi bàn luận về vai trò của ngân hàng trung ương trong việc kiểm soát tiền tệ, trong mục tiếp theo chúng ta sẽ đề cập đến vai trò ổn định tài chính của nó.

Hộp 23-1 Thị trường mua lại

Trong các bộ phim của Mỹ, những người có các khoản nợ quá hạn phải bán xe theo hợp đồng mua lại. Vào giữa những năm 1990, cuối cùng thì Luân Đôn cũng đã hình thành thị trường mua lại. Franfurt và MiLan cũng đã vận hành thị trường mua lại từ nhiều năm. Phải chăng ngân hàng Bundesbank của Đức vốn rất thận trọng cũng cung cấp những khoản cho vay không đáng tin cậy để mua ô tô?

Hợp đồng mua lại có bảo đảm là một sự thỏa thuận về việc bán và mua lại. Một ngân hàng bán một trái phiếu cho bạn, đồng thời thỏa thuận mua lại nó với một mức giá xác định vào một ngày nhất định trong tương lai. Bạn đã cấp cho ngân hàng một khoản vay ngắn hạn được bảo đảm hay "bảo chứng" bằng một trái phiếu dài hạn tạm thời thuộc sở hữu của bạn. Do đó, mua lại là sử dụng những tài sản dài hạn để bảo chứng cho các khoản vay ngắn hạn mới, được bảo đảm.

Hợp đồng mua lại đảo chiều tác động theo cách khác. Bây giờ bạn nhận được một khoản vay ngắn hạn từ ngân hàng bằng cách ban đầu bán trái phiếu cho ngân hàng, cộng với một thỏa thuận là bạn sẽ mua lại trái phiếu đó vào một ngày xác định trong tương lai gần tại mức giá được thỏa thuận bây giờ. Mua lại đảo chiều là các khoản cho vay tạm thời có thời hạn xác định rất an toàn do ngân hàng cung cấp.

Hợp đồng mua lại và mua lại đảo chiều rất giống cách cho vay và đi vay ngắn hạn khác. Bây giờ chúng được sử dụng cho các nghiệp vụ thị trường mở. Ngân hàng Anh đã từng tiến hành các nghiệp vụ thị trường mở thông qua việc mua và bán tín phiếu kho bạc; Ngân hàng Bundesbank của Đức có nhiều giao dịch hơn về mua lại và mua lại đảo chiều. Tuy nhiên, họ hướng tới mục tiêu rất giống nhau. Bây giờ Ngân hàng Anh cũng sử dụng thị trường mua lại cho các nghiệp vụ thị trường mở để thay đổi cơ sở tiền.

23.3 Người cho vay cứu viện cuối cùng

Người cho vay cứu viện cuối cùng cho các ngân hàng vay tiền khi sự hoảng loạn tài chính đe dọa hệ thống ngân hàng.

Hệ thống ngân hàng hiện đại dự trữ một phần cho phép xã hội tạo ra phương tiện trao đổi với hao phí rất ít các nguồn lực khan hiếm. Tuy nhiên, việc tạo ra một cách có hiệu quả phương tiện trao đổi này làm cho hoạt động ngân hàng dự trữ một phần dễ bị tổn thương bởi những cơn hoảng loạn tài chính. Do các ngân hàng giữ quá ít dự trữ để đáp ứng nhu cầu rút toàn bộ tiền gửi cùng một lúc, một dấu hiệu của hiện tượng rút tiền nhiều có khả năng trở thành hiện thực khi người ta đổ xô đến rút tiền trước khi ngân hàng có thể bị phá sản.

Để tránh được những cơn hoảng loạn tài chính, trước tiên cần đảm bảo cho mọi người tin rằng các ngân hàng không bao giờ có thể gặp rắc rối. Cần phải có sự đảm bảo rằng các ngân hàng có thể nhận được tiền mặt khi có nhu cầu thực sự. Và chỉ có một thiết chế có thể tạo ra tiền mặt với số lượng không hạn chế, đó là ngân hàng trung ương. Nguy cơ của những cơn hoảng loạn tài chính có thể tránh được hoặc ít nhất giảm đáng kể, khi biết rằng ngân hàng trung ương sẵn sàng đóng vai trò là người cho vay cứu viện cuối cùng.

Với vai trò là người cho vay cứu viện cuối cùng, Ngân hàng có thể duy trì được niềm tin vào hệ thống ngân hàng. Một tác động có lợi khác đó là hoạt động này làm giảm những biến động trong việc nắm giữ tiền mặt mong muốn của khu vực tư nhân và do đó cho phép ổn định được số nhân tiền.

Điều tiết thận trọng

Cho vay cứu viện cuối cùng rất hiệu quả trong việc giúp các ngân hàng phải đối mặt với sự khủng hoảng thanh khoản tạm thời nhưng bảng cân đối tài sản cơ bản của nó hoàn toàn vững mạnh. Tuy nhiên, đôi khi do các quyết định yếu kém hay không may mắn, một ngân hàng có thể có những khoản nợ xấu. Điều này làm nảy sinh hai vấn đề: cần phải làm gì nếu một ngân hàng gặp khó khăn lâu dài và làm thế nào để điều này không tác động đến các ngân hàng khác.

Tỷ lệ vốn thích hợp là giá trị tối thiểu cần thiết của vốn ngân hàng so với các khoản nợ tồn đọng và đầu tư.

Nhìn chung các cổ đông của ngân hàng đó phải chịu tổn thất về hoạt động yếu kém của ngân hàng đó. Để đảm bảo rằng các cổ đông có đủ vốn cho mục tiêu này, các quy định tài chính đòi hỏi các ngân hàng phải đáp ứng một tỷ lệ vốn thích hợp(1). Khi ngân hàng có một khoản thua lỗ nhỏ, nguồn vốn dự trữ này do các cổ đông đóng góp cần có đủ để đáp ứng. Một cuộc khủng hoảng làm cạn kiệt nguồn vốn dự trữ này và do đó làm giảm giá cổ phiếu của ngân hàng. Các cổ đông bị tổn thất nhưng những người gửi tiền được bảo vệ bởi vì ngân hàng vẫn còn đủ vốn để đáp ứng các khoản nợ.

Nếu một ngân hàng có một khoản lỗ lớn hơn thì nó có thể bị phá sản. Những khoản thua lỗ của nhà buôn lừa đảo Nick Leeson đã làm Ngân hàng Barings lụn bại vào những năm 1990. Thông thường khi đó chính phủ sẽ bù đắp cho những người gửi tiền, còn các cổ đông thì không được. Ngân hàng ING của Hà Lan đã mua lại Barings và các khoản tiền gửi trước đây vẫn được trả đầy đủ đúng hạn. Việc những người gửi tiền nhận thức được rằng tiền của họ dường như sẽ không bị mất sẽ góp phần ngăn chặn hoảng loạn tài chính. Và việc cổ đông có thể bị tổn thất sẽ tạo thuận lợi cho việc quản lý đúng như mong muốn.

Khi một ngân hàng lớn gặp rắc rối, ngân hàng trung ương có thể thực hiện cho vay cứu viện cuối cùng đối với các ngân hàng khác để tránh cuộc khủng hoảng có thể lan truyền ra cả hệ thống. Điều này có thể làm cung tiền tạm thời tăng. Khi cuộc khủng hoảng qua đi, một ngân hàng trung ương thận trọng sẽ tìm cách triệt tiêu ảnh hưởng này và đưa cung tiền về mức ban đầu.

23.4 Sự cân bằng trên các thị trường tài chính

Bây giờ, chúng ta kết hợp cung tiền và cầu tiền để cho thấy trạng thái cân bằng được xác định như thế nào.

Ngân hàng trung ương kiểm soát cung tiền danh nghĩa. Khi chúng ta đơn giản hóa bằng cách giả định rằng giá hàng hoá là cố định, thì ngân hàng trung ương cũng kiểm soát cả cung tiền thực tế. Nhưng trong những chương sau, chúng ta sẽ cho phép mức giá thay đổi. Những thay đổi trong cung tiền danh nghĩa có xu hướng đưa đến những thay đổi về giá cả. Ngân hàng trung ương vẫn có thể kiểm soát cung tiền thực tế M/P trong ngắn hạn - nó có thể thay đổi M nhanh hơn so với giá cả điều chỉnh - tuy nhiên, trong dài hạn, các yếu tố khác quyết định lượng tiền thực tế M/P. Hiện tại, chúng ta coi mức giá là cố định.

Cung tiền thực tế L được tính bằng cung tiền danh nghĩa M chia cho mức giá P.

Chương 22 lập luận rằng lượng cầu về tiền thực tế tăng khi thu nhập thực tế tăng và giảm khi lãi suất danh nghĩa tăng.

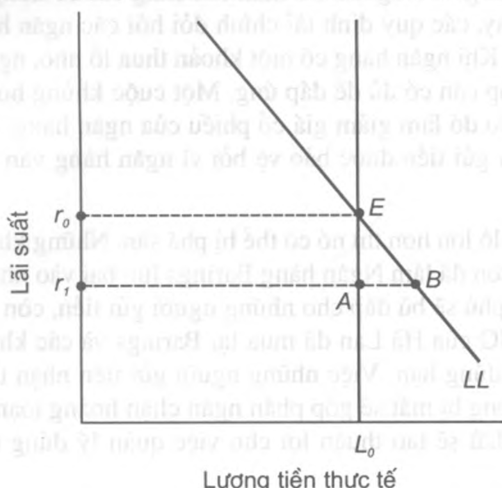
(1) Điều tiết tài chính thường là trách nhiệm của ngân hàng trung ương, nhưng có thể là trách nhiệm của tổ chức quản lý tài chính riêng biệt. Ở Liên hiệp Anh trách nhiệm này được chuyển từ Ngân hàng Anh sang Tổ chức Dịch vụ Tài chính năm 1997.

Thị trường tiền tệ cân bằng khi lượng cầu và lượng cung về tiền thực tế bằng nhau.

Cân bằng thị trường tiền tệ

Hình 23.1 cho thấy đường cầu về lượng tiền thực tế LL với một mức thu nhập thực tế cho trước. Lãi suất và chi phí giữ tiền càng cao, thì lượng cầu về tiền thực tế càng thấp. Với một mức giá cho trước, ngân hàng trung ương kiểm soát được lượng tiền danh nghĩa và thực tế. Đường cung thẳng đứng tại lượng tiền thực tế L_0. Điểm cân bằng là E. Với mức lãi suất r_0 lượng tiền thực tế mà người ta muốn giữ đúng bằng lượng tiền hiện có L_0.

Hình 23.1 Cân bằng trên thị trường tiền tệ



Đường cầu tiền LL được vẽ cho một mức thu nhập thực tế nhất định. Chi phí cơ hội của việc giữ tiền càng cao, lượng cầu về tiền thực tế càng thấp. Đường cung tiền thực tế thẳng đứng tại mức L_0. Điểm cân bằng là E và lãi suất cân bằng là r_0. Tại mức lãi suất r_1 thấp hơn thì AB là lượng dư cầu về tiền. Cần phải có lượng dư cung trái phiếu tương ứng. Điều này làm giảm giá trái phiếu và làm tăng lợi tức của trái phiếu, đẩy lãi suất lên đến mức cân bằng tại đó cả hai thị trường đều cân bằng.

Giả sử mức lãi suất là r_1, thấp hơn mức cân bằng r_0. Khoảng cách AB trong Hình 23.1 là lượng dư cầu về tiền. Sự dư cầu về tiền này làm tăng lãi suất từ r_1 đến r_0 như thế nào để khôi phục trạng thái cân bằng? Câu trả lời ở đây khá tinh tế. Chặt chẽ mà nói, không có thị trường tiền tệ. Tiền tệ là phương tiện trao đổi, được sử dụng cho việc thu chi khi tiến hành giao dịch trên các thị trường khác. Một thị trường tiền tệ sẽ đơn thuần chỉ trao đổi đồng bảng này lấy đồng bảng khác mà điều này chẳng có ý nghĩa gì.

Một thị trường khác có liên quan đến Hình 23.1 là thị trường trái phiếu. Khi nói lãi suất là chi phí cơ hội của việc giữ tiền, thì có nghĩa là những người không giữ tiền sẽ giữ trái phiếu thay vào đó. Và đó chính là điều đang diễn ra một cách trực tiếp trên thị trường trái phiếu, mà thị trường này lại quyết định điều gì đang diễn ra trên thị trường tiền tệ ngầm định trong Hình 23.1.

Tổng số của cải thực tế W bằng tổng cung tiền thực tế hiện có L_0 và trái phiếu thực tế B_0. Người ta phân của cải của họ W thành phần nắm giữ trái phiếu thực tế mong muốn B^D và lượng tiền thực tế mong muốn L^D. Do đó:

$$L_0 + B_0 = W = L^D + B^D \qquad (1)$$

Người ta không thể phân chia của cải mà họ không có. Phương trình (1) hàm ý:

$$B_0 - B^D = L^D - L_0 \qquad (2)$$

Lượng dư cầu về tiền phải được đáp ứng đúng bằng một lượng dư cung tương ứng về trái phiếu. Nếu không người ta sẽ tìm cách giữ nhiều của cải hơn là số họ đang có.

Sự dư cầu về tiền tại mức lãi suất r_1 trong Hình 23.1 đẩy lãi suất tăng lên đến mức cân bằng r_0. Với sự dư cầu về tiền thì thị trường trái phiếu sẽ có dư cung. Để khuyến khích mọi người giữ nhiều trái phiếu hơn, những người bán trái phiếu phải đưa ra mức lãi suất cao hơn[2]. Khi lãi suất tăng, người ta sẽ chuyển từ việc giữ tiền sang mua trái phiếu. Lãi suất cao hơn làm giảm cả lượng dư cung về trái phiếu và lượng dư cầu về tiền. Tại mức lãi suất r_0 cung và cầu về tiền bằng nhau. Cung trái phiếu bằng cầu trái phiếu. Cả hai thị trường đều cân bằng. Người ta muốn phân chia của cải theo đúng tỷ lệ giữa cung ứng tiền và cung ứng trái phiếu.

[2] Một trái phiếu là cam kết của người phát hành ban đầu sẽ trả một khoản tiền lãi xác định trong một thời kỳ nhất định. Ở Chương 13, chúng ta đã lý giải rằng giá của một trái phiếu sẽ là giá trị hiện tại của khoản tiền lãi này. Lãi suất mà với mức đó khoản này bị chiết khấu càng cao, giá trái phiếu càng thấp. Khi thị trường trái phiếu dư cung, giá trái phiếu sẽ giảm và lãi suất hay tỷ lệ lợi tức của trái phiếu tăng lên.

Từ đây chúng ta sẽ xem xét thị trường tiền tệ ngầm định. Tuy nhiên, bất kỳ nhận định nào về thị trường tiền tệ cũng đồng thời là nhận định về thị trường trái phiếu.

Hộp 23-2 Bong bóng to không có lợi

Thay cho thời tiết, bây giờ giá nhà đã là chủ đề được người Anh đặc biệt quan tâm... Tuy nhiên, không giống như thời tiết ôn hòa và bất khả đoán, thị trường nhà quốc gia được đốt nóng một cách đáng tin cậy. Một khoản 9,3 tỷ bảng (16,7 tỷ đô la) nữa được vay cầm cố bằng nhà vào tháng Ba, đưa khoản nợ cầm cố tồn đọng vượt quá 800 tỷ bảng. Giá nhà vào tháng Tư tăng 18,9% so với một năm trước. Với quá nhiều tiền đang ở tình trạng bấp bênh, tất cả các chủ nhà, những người săn nhà, các nhà đầu tư vào nhà đất ở Anh, giống như nhà khí tượng học không chuyên nghiệp, đang quan sát bão ở tận chân trời. Ngân hàng Anh có trách nhiệm điều tiết thời tiết và phân mùa thông qua việc kiểm soát chi phí vay tiền.

Nguồn: The Economist, 6 May 2004.

Từ cuối những năm 1990 các ngân hàng trung ương khắp thế giới có trách nhiệm kiểm soát lạm phát trong nước. Ở Liên hiệp Anh, việc kiểm soát lãi suất và điều tiết lạm phát đã được giao cho Ngân hàng Anh vào năm 1997. Suốt gần như trong cả giai đoạn đó giá trị tài sản ở Anh đã tăng lên, thường ở mức tăng trưởng hai con số một năm. Một số nhà bình luận đã coi điều này như là giá bong bóng. Giá tài sản được thổi phồng giống như bong bóng và lo ngại rằng đến một thời điểm nào đó bong bóng sẽ vỡ.

Ngân hàng Anh có trách nhiệm điều hành chính sách lãi suất để duy trì giá cả nói chung, chứ không chỉ riêng giá nhà, tăng trưởng thấp. Do đó, Ngân hàng cho rằng họ chỉ quan tâm đến giá nhà khi chúng có tác động đến tổng thể nền kinh tế và do đó tác động đến lạm phát.

Những thay đổi của trạng thái cân bằng

Sự chuyển dịch hoặc của đường cung hoặc của đường cầu tiền sẽ làm thay đổi trạng thái cân bằng trên thị trường tiền tệ (và thị trường trái phiếu). Những sự dịch chuyển này được xem xét trong Hình 23.2.

Sự cắt giảm cung ứng tiền tệ

Giả sử ngân hàng trung ương giảm lượng tiền cung ứng. Với một mức giá cố định, cung tiền danh nghĩa thấp hơn làm giảm cung tiền thực tế. Hình 23.2 biểu thị điều này bằng sự dịch chuyển sang trái của đường cung. Lượng tiền giảm từ L_0 xuống L'. Lãi suất cân bằng tăng từ r_0 lên r'. Lãi suất cao hơn làm giảm lượng cầu về tiền thực tế tương ứng với cung tiền thấp hơn. Do đó, cắt giảm cung tiền thực tế làm tăng lãi suất cân bằng. Ngược lại, tăng cung tiền thực tế làm giảm lãi suất cân bằng.

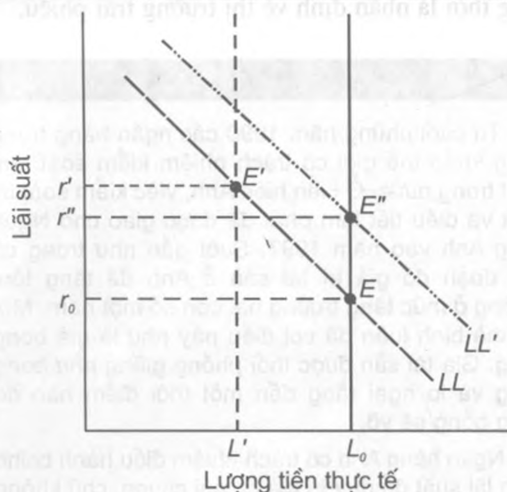
Tăng thu nhập thực tế

Hình 23.2 cho thấy đường cầu tiền thực tế LL với một mức thu nhập cho trước. Sự gia tăng thu nhập thực tế làm tăng lợi ích biên của việc giữ tiền tại mỗi mức lãi suất, và làm tăng lượng cầu về tiền thực tế từ LL đến LL'. Lãi suất cân bằng tăng lên để giữ cho lượng cầu về tiền thực tế bằng lượng cung thực tế không đổi L_0. Ngược lại, sự cắt giảm thu nhập thực tế sẽ dịch chuyển đường LL sang trái và làm giảm lãi suất cân bằng.

Tăng cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng

Hình 23.2 cũng vẽ đường cầu tiền LL cho một mức lãi suất nhất định trả cho tiền gửi ngân hàng. Khi giữ mức lãi suất này không thay đổi, sự gia tăng lãi suất trái phiếu r sẽ làm tăng chi phí giữ tiền và làm giảm lượng cầu về tiền. Điều này hàm ý nền kinh tế di chuyển lên phía trên dọc theo một đường cầu tiền cho trước LL.

Hình 23.2 Lãi suất cân bằng



Với một mức thu nhập thực tế cho trước, LL là đường cầu về tiền thực tế. Sự cắt giảm cung tiền thực tế từ L_0 đến L' chuyển lãi suất cân bằng từ r_0 đến r' để giảm lượng cầu tiền cho phù hợp với cung tiền thấp hơn. Với một mức cung tiền thực tế L_0 cho trước, sự gia tăng thu nhập dịch chuyển đường cầu từ LL đến LL'. Điểm cân bằng chuyển từ E đến E" và lãi suất cân bằng phải tăng từ r_0 đến r". Thu nhập thực tế cao hơn có xu hướng làm tăng lượng cầu về tiền thực tế và lãi suất cần phải tăng để duy trì lượng cầu về tiền thực tế phù hợp với cung tiền thực tế không thay đổi.

Tuy nhiên, tăng cạnh tranh giữa các ngân hàng được biểu thị bằng một sự gia tăng lâu dài trong lãi suất trả cho tiền gửi ngân hàng, làm giảm chi phí giữ tiền tại mỗi mức r. Bằng cách làm tăng cầu tiền tại mỗi mức lãi suất r, điều này làm dịch chuyển đường cầu tiền từ LL sang LL'. Với một lượng cung ứng tiền nhất định, lãi suất cân bằng của trái phiếu tăng lên.

Tóm lại, sự gia tăng cung tiền thực tế làm giảm lãi suất cân bằng, làm tăng cầu tiền phù hợp với cung tiền thực tế cao hơn. Ngược lại, sự gia tăng thu nhập thực tế có xu hướng làm tăng cầu tiền thực tế, đòi hỏi lãi suất cân bằng phải tăng mà điều này lại làm giảm cầu tiền thực tế. Chỉ khi đó lượng cầu về tiền thực tế mới được duy trì bằng lượng cung không đổi. Tăng cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng có ảnh hưởng tương tự như tăng thu nhập thực tế.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

23.5 Kiểm soát tiền tệ

Ngân hàng trung ương có thể kiểm soát cung tiền thông qua nghiệp vụ trên thị trường mở để xác định cơ sở tiền và sử dụng tỷ lệ dự trữ bắt buộc và tỷ suất chiết khấu để quyết định số nhân tiền. Về mặt lý thuyết đây là công việc đơn giản, tuy nhiên trên thực tế không phải như vậy.

Thực ra Ngân hàng không dễ kiểm soát cơ sở tiền vì nó cũng là người cho vay cứu viện cuối cùng. Khi các ngân hàng muốn cho vay nhiều hơn họ luôn có thể nhận được tiền mặt bổ sung từ ngân hàng trung ương.

Số nhân tiền càng khó kiểm soát hơn. Để tác động đến số nhân, quy định dự trữ cần phải buộc các ngân hàng giữ dự trữ, nếu không họ sẽ không làm như vậy. Đó là một khoản thuế đánh vào các ngân hàng, ngăn cản họ thực hiện các hoạt động kinh doanh thấy có lãi. Các ngân hàng hiện đại hoạt động trên các thị trường toàn cầu có nhiều cách để né tránh các biện pháp kiểm soát này. Các ngân hàng Anh có thể cho các hãng trong nước vay tiền qua các thị trường tài chính ở Frankfurt hoặc New York, và do vậy London trở nên bất lợi với tư cách là một trung tâm tài chính toàn cầu.

Liên hiệp Anh đã bãi bỏ tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với các ngân hàng nhằm phục vụ cho mục tiêu kiểm soát tiền tệ. Đúng hơn, Ngân hàng cố gắng dự đoán tỷ lệ tiền mặt so

với tiền gửi mà các ngân hàng và hộ gia đình lựa chọn nắm giữ và qua đó dự đoán đại lượng có thể của số nhân tiền.

Hộp 23-3 Một vấn đề lớn

Hộp 21.1 cho thấy sự bùng nổ thị trường tài sản ở Nhật vào cuối những năm 1980 rồi đổ vỡ vào đầu những năm 1990. Các ngân hàng Nhật đã bị giáng một đòn mạnh. Giá trị tài sản của họ đã giảm đáng kể. Nỗi quan ngại về tình hình tài chính của các ngân hàng đã dẫn đến sự sụp đổ niềm tin và chi tiêu của khu vực tư nhân.

Ngân hàng Nhật đã tìm cách vực chi tiêu của người dân lên. Lãi suất giảm đều đặn khi Ngân hàng in tiền. Vào ngày 3 tháng 3 năm 1999, Ngân hàng đã phát hành 1800 tỷ yên (9 tỷ bảng), đưa lãi suất ngắn hạn giảm xuống gần bằng không.

Lãi suất bằng không cũng không thể vực nền kinh tế Nhật lên bởi vì kinh tế suy thoái trầm trọng đã làm mức giá chung giảm. Khi lạm phát là -2% và lãi suất danh nghĩa là 0, thì lãi suất thực tế là +2%. Suy thoái càng trầm trọng thì giá cả giảm càng nhanh, làm cho lãi suất thực tế tăng cao hơn. Đó là một vòng luẩn quẩn. Lạm phát âm còn nguy hiểm hơn lạm phát dương.

Do đó, một số người tin rằng trong năm 2003 và 2004 nền kinh tế Nhật bắt đầu tăng trưởng trở lại và điều này sẽ làm giảm nỗi ám ảnh về suy thoái cùng giảm phát. Tuy nhiên, thời gian cần thiết để đưa nền kinh tế Nhật ra khỏi tình trạng được chăm sóc đặc biệt đã kéo dài một cách đáng lo ngại.

Như vậy, việc kiểm soát chính xác cung tiền là rất khó. Hầu hết các ngân hàng trung ương không tìm cách kiểm soát cung tiền nữa. Thay vào đó, họ ấn định lãi suất. Các bản tin trên TV thông báo các quyết định của Ngân hàng về lãi suất chứ không phải về cung tiền.

Kiểm soát thông qua lãi suất

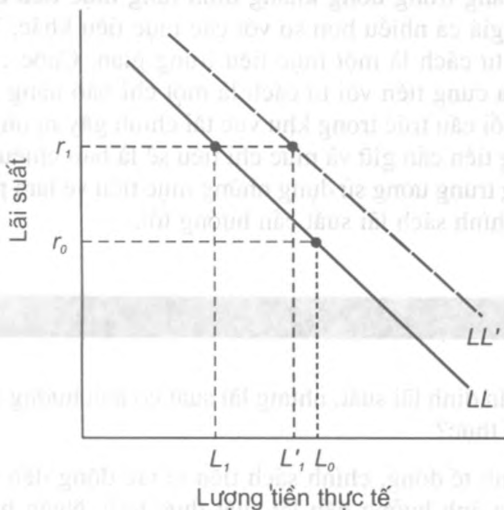
Hình 23.3 trình bày lại thị trường tiền tệ. Chúng ta vẽ đường cầu về tiền LL với một mức thu nhập thực tế nhất định. Nếu ngân hàng trung ương có khả năng kiểm soát được lượng tiền cung ứng, thì với một mức giá hàng hoá cho trước, ngân hàng trung ương có thể cố định cung tiền thực tế tại L_0. Mức lãi suất cân bằng sẽ là r_0.

Một cách khác, ngân hàng trung ương có thể cố định lãi suất tại r_0 và cung cấp mọi lượng tiền cần thiết để cân bằng thị trường tại mức lãi suất này. Tại trạng thái cân bằng, ngân hàng trung ương cung ứng đúng lượng tiền có nhu cầu tại mức lãi suất r_0. Lượng tiền cung ứng vẫn là L_0.

Ngân hàng trung ương có thể cố định cung tiền và chấp nhận mức lãi suất cân bằng theo phương trình cầu tiền, hoặc nó có thể cố định mức lãi suất và chấp nhận lượng cung tiền cân bằng theo phương trình cầu tiền. Bây giờ các ngân hàng trung ương lựa chọn phương án sau.

Những bất định về đại lượng chính xác của số nhân tiền bây giờ không quan trọng. Khi lãi suất bắt đầu giảm xuống dưới r_0 hoặc vì cầu tiền quá thấp hoặc vì cung tiền quá cao, thì Ngân hàng sẽ giảm cơ sở tiền thông qua hoạt động thị trường mở, cho đến khi lãi suất lại trở về r_0. Ngược lại, khi lãi

Hình 23.3 Lãi suất và kiểm soát tiền tệ



Đường cầu tiền LL được vẽ với một mức thu nhập thực tế nhất định. Nếu Ngân hàng có thể cố định được cung tiền thực tế tại L_0, lãi suất cân bằng sẽ là r_0. Theo cách khác, nếu ngân hàng ấn định mức lãi suất r_0 và cung cấp bất kỳ lượng tiền nào cần thiết thì cung tiền sẽ lại là L_0. Để kiểm soát cung tiền thông qua lãi suất, Ngân hàng phải biết vị trí của đường cầu. Khi cố định lãi suất tại r, thì cung tiền suy ra sẽ là L_1 nếu đường cầu là LL, nhưng sẽ là L_1' nếu đường cầu là LL'.

suất cao hơn r_0, thì đơn giản là Ngân hàng sẽ tăng cơ sở tiền cho đến khi lãi suất giảm xuống r_0.

23.6 Các mục tiêu và công cụ của chính sách tiền tệ

Công cụ tiền tệ là biến số mà ngân hàng trung ương có thể lựa chọn hàng ngày.

Ấn định lãi suất chứ không phải cung tiền có một ưu điểm thứ hai. Khi cầu tiền bất định, cố định cung tiền làm cho lãi suất trở nên bất định, trong khi cố định lãi suất lại làm cho cung tiền trở nên bất định. Nếu tác động của chính sách tiền tệ đến phần còn lại của nền kinh tế thể hiện chủ yếu thông qua lãi suất, thì rõ ràng việc lựa chọn lãi suất cho chính sách tiền tệ tỏ ra ưu việt hơn so với cung tiền.

Hai khái niệm khác định hướng việc bàn luận của chúng ta về chính sách tiền tệ trong các chương sau. Một là mục tiêu cuối cùng của chính sách tiền tệ. Các mục tiêu có thể bao gồm ổn định giá cả, ổn định sản lượng, điều tiết tỷ giá hối đoái và giảm bớt sự dao động của giá nhà.

Để theo đuổi mục tiêu cuối cùng, một ngân hàng trung ương cần sử dụng những thông tin nào trong các cuộc họp định kỳ để quyết định lãi suất? Nó cần các dự báo cập nhật về nhiều biến số. Thông thường nó tập trung vào một hoặc hai chỉ tiêu then chốt.

Mục tiêu trung gian là một chỉ tiêu then chốt được sử dụng để định hướng các quyết định về lãi suất.

Lãi suất là công cụ mà đối với nó phải có các quyết định chính sách, nhưng lãi suất được lựa chọn để đạt mục tiêu trung gian. Điều này cho thấy lãi suất phải điều chỉnh như thế nào theo trạng thái của nền kinh tế. Số liệu mới về cung tiền (chủ yếu là tiền gửi ngân hàng) được cập nhật nhanh hơn so với số liệu về mức giá hoặc sản lượng. Trong thời kỳ hoàng kim của chủ nghĩa trọng tiền, các ngân hàng trung ương thay đổi lãi suất để đạt được các mục tiêu trung hạn về đường tăng trưởng danh nghĩa. Theo Hình 23.3 điều này như thể người ta cố định cung tiền chứ không phải là lãi suất.

Trên thế giới, có hai điều chỉnh quan trọng trong việc lập chính sách tiền tệ trong thập kỷ vừa qua. Thứ nhất, các ngân hàng trung ương khẳng định rằng mục tiêu cuối cùng của họ cần tập trung vào ổn định giá cả nhiều hơn so với các mục tiêu khác. Thứ hai, tiền trở nên ít quan trọng hơn với tư cách là một mục tiêu trung gian. Cuộc cách mạng tài chính làm giảm độ tin cậy của cung tiền với tư cách là một chỉ báo hàng đầu về lạm phát tương lai. Khi những thay đổi cấu trúc trong khu vực tài chính gây ra những thay đổi về cầu tiền, việc dự đoán lượng tiền cần giữ và mức chi tiêu sẽ là bao nhiêu trở nên rất khó. Ngày càng nhiều ngân hàng trung ương sử dụng những mục tiêu về lạm phát với tư cách là mục tiêu trung gian mà chính sách lãi suất cần hướng tới.

23.7 Cơ chế lan truyền

Cơ chế lan truyền của chính sách tiền tệ là kênh mà qua đó chính sách tiền tệ ảnh hưởng đến sản lượng và việc làm.

Ngân hàng trung ương ấn định lãi suất, nhưng lãi suất có ảnh hưởng như thế nào đến nền kinh tế thực?

Trong một nền kinh tế đóng, chính sách tiền tệ tác động đến cầu tiêu dùng và đầu tư qua ảnh hưởng đến lãi suất thực tế(3). Ngân hàng trung ương lựa chọn lãi suất danh nghĩa. Nếu giá cả không thay đổi, thì đó cũng chính là lãi suất thực tế. Một khi chúng ta cho phép giá cả thay đổi, chính sách tiền tệ cần dự đoán trước lạm phát sẽ ở mức nào. Bởi vì, lãi suất thực tế đơn giản là lãi

(3) Chương 29 cho chúng ta thấy, trong một nền kinh tế mở, cũng có mối quan hệ chặt chẽ giữa lãi suất, tỷ giá hối đoái và khả năng cạnh tranh. Khi đó sự lan truyền tiền tệ bao gồm cả ảnh hưởng đến cầu về xuất khẩu và nhập khẩu.

suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát, khi đó chính sách tiền tệ ấn định lãi suất danh nghĩa để đạt được mức lãi suất thực tế mong muốn.

Xét lại hàm tiêu dùng

Trong chương 20, chúng ta đã sử dụng một hàm tiêu dùng rất đơn giản, một đường thẳng dốc lên liên kết tổng tiêu dùng với thu nhập khả dụng của các hộ gia đình. Độ dốc của đường này, xu hướng tiêu dùng biên, cho biết phần của mỗi đồng bảng có thêm trong thu nhập khả dụng mà hộ gia đình sẽ chi tiêu chứ không tiết kiệm.

Điểm chặn của hàm tiêu dùng cho biết nhu cầu tiêu dùng tự định, phần tiêu dùng không liên quan đến thu nhập cá nhân khả dụng. Những thay đổi trong thu nhập khả dụng di chuyển các hộ gia đình dọc theo hàm tiêu dùng. Những thay đổi trong nhu cầu tự định làm dịch chuyển hàm tiêu dùng. Chính sách tiền tệ có thể ảnh hưởng đối với cầu về tiêu dùng tự định như thế nào?

Hiệu ứng của cải biểu thị sự dịch chuyển của hàm tiêu dùng khi của cải của các hộ gia đình thay đổi.

Của cải của các hộ gia đình

Giả sử có sự gia tăng của cải thực tế do sự bùng nổ trên thị trường chứng khoán. Các hộ gia đình dùng một phần của cải có thêm để mua một chiếc ô tô mới. Tại mỗi mức thu nhập khả dụng, cầu về tiêu dùng tăng lên. Toàn bộ hàm tiêu dùng dịch chuyển lên phía trên khi của cải của các hộ gia đình tăng.

Tiền và lãi suất tác động đến của cải của các hộ gia đình và do đó, tác động đến lượng tiêu dùng và tổng cầu, theo hai cách. Thứ nhất, vì tiền là một trong những tài sản mà các hộ gia đình lựa chọn nắm giữ, sự gia tăng trong cung ứng tiền thực tế trực tiếp làm tăng của cải gia đình. Thứ hai, lãi suất tác động đến của cải gia đình một cách gián tiếp. Giá của các cổ phiếu công ty và trái phiếu chính phủ dài hạn là giá trị hiện tại của dòng thu nhập từ cổ tức dự tính hay khoản thu nhập tiền lãi đã được hứa trước. Khi lãi suất giảm, thu nhập trong tương lai được chiết khấu với mức lãi suất thấp hơn và bây giờ trở nên có giá trị hơn. Lãi suất thấp hơn làm cho giá trái phiếu và cổ phiếu công ty tăng lên và làm cho các hộ gia đình trở nên giàu có hơn[4].

Hàng lâu bền và tín dụng tiêu dùng

Khi chi tiêu nhiều hơn thu nhập khả dụng, của cải ròng giảm. Người dân bán đi một số tài sản hoặc đi vay để trang trải cho khoản lạm chi này. Nhiều khoản vay được sử dụng để mua các hàng tiêu dùng lâu bền; đó là những hàng thiết bị gia đình như tivi, đồ đạc và ô tô. Mua một chiếc ô tô mới có thể ngốn đứt thu nhập của cả năm.

Hai khía cạnh của tín dụng tiêu dùng hay khả năng vay tiền tác động đến chi tiêu cho tiêu dùng. Thứ nhất, luôn có một lượng tín dụng để cấp cho những người có nhu cầu. Nếu các ngân hàng quyết định cho phép các khách hàng được lạm chi rộng rãi hơn, hoặc những cửa hàng bán lẻ hào hiệp hơn khi cho các khách hàng của họ vay nợ thông qua các dự án mua trả góp, sẽ có nhiều người chi tiêu vượt quá khoản thu nhập khả dụng hiện có của họ và mua ô tô, dàn nhạc stereo, hay khu bếp tiện nghi mà họ luôn muốn có. Lượng cung ứng tín dụng tiêu dùng tăng dịch chuyển hàm tiêu dùng lên phía trên. Người ta chi tiêu nhiều hơn ở bất cứ mức thu nhập khả dụng nào. Thứ hai là chi phí của tín dụng tiêu dùng. Lãi suất càng cao thì các hộ gia đình càng vay ít tiền hơn, trong khi vẫn có khả năng thanh toán từ thu nhập khả dụng nhận được trong tương lai.

[4] Khi lãi suất là 10% thì một trái phiếu cam kết trả lãi mãi 2,5£ một năm, thì hôm nay sẽ bán được khoảng 25£. Người mua mới thu được khoảng 10% tiền lãi hàng năm cho khoản đầu tư của mình. Nếu lãi suất giảm xuống còn 5%, giá trái phiếu sẽ tăng lên đến 50£. Người mua mới vẫn thu được lợi tức hàng năm phù hợp với lãi suất của các tài sản khác. Lập luận tương tự cũng đúng đối với cổ phiếu công ty.

Do vậy, tiền tệ và lãi suất tác động đến chi tiêu của người tiêu dùng thông qua tác động đến cả lượng tín dụng tiêu dùng và lãi suất phải trả. Cơ sở tiền lớn hơn làm tăng dự trữ tiền mặt của hệ thống ngân hàng và cho phép họ tăng thêm khoản tín dụng tiêu dùng dưới hình thức lạm chi. Và qua việc giảm chi phí của tín dụng tiêu dùng, lãi suất thấp hơn cho phép các hộ gia đình vay được nhiều hơn trong khi họ vẫn có khả năng trả được nợ và lãi nợ.

Hai yếu tố đó - hiệu ứng của cải và những thay đổi trong tín dụng tiêu dùng - là nguyên nhân gây ra hầu hết những dịch chuyển của hàm tiêu dùng. Chúng là một phần của cơ chế lan truyền, qua đó những thay đổi trong khu vực tài chính tác động đến sản lượng và việc làm trong nền kinh tế thực. Phát huy tác dụng qua hiệu ứng của cải hay việc cung ứng và chi phí của tín dụng tiêu dùng, những thay đổi trong cung ứng tiền tệ và lãi suất có thể dịch chuyển hàm tiêu dùng và đường tổng cầu, do đó tác động đến mức thu nhập và sản lượng cân bằng.

Hai lý thuyết có quan hệ chặt chẽ với nhau về hàm tiêu dùng lý giải lại những hiện tượng này và làm rõ thêm một số khía cạnh tinh tế của chúng.

Giả thuyết thu nhập thường xuyên

Giả thuyết thu nhập thường xuyên cho rằng tiêu dùng phụ thuộc vào thu nhập dài hạn hay thường xuyên.

Được giáo sư Milton Friedman phát triển, giả thuyết này bắt đầu từ hai định đề: thứ nhất, thu nhập của con người thường xuyên biến động; thứ hai, người ta không thích sự biến động trong tiêu dùng. Vì độ thỏa dụng biên giảm dần, nên thêm vài chai sâm banh vào những năm phát đạt không bù lại được cho những năm đói kém khi tiêu dùng ít. Thay vì để mặc cho những biến động của thu nhập tác động đến những biến động trong tiêu dùng, người ta có xu hướng san bằng những biến động trong tiêu dùng. Người ta sẽ không dùng sâm banh để tránh rơi vào tình trạng đói kém.

Thế điều gì quyết định lượng tiêu dùng mà tính trung bình người ta có thể trang trải được? Friedman đặt ra thuật ngữ thu nhập thường xuyên để mô tả thu nhập trung bình của con người trong một thời gian dài. Và ông lập luận rằng tiêu dùng không phụ thuộc vào thu nhập khả dụng hiện tại mà vào thu nhập thường xuyên.

Khi người ta cho rằng thu nhập hiện tại ở mức cao bất thường, họ sẽ nhận thấy rằng khoản thu nhập cao tạm thời này hầu như không tác động gì đến mức thu nhập thường xuyên của họ hay lượng tiêu dùng họ có thể trang trải được trong một thời gian dài. Do khoản thu nhập thường xuyên của họ hầu như không tăng, họ sẽ không tăng tiêu dùng hiện tại của mình. Ngược lại, họ sẽ tiết kiệm phần lớn khoản thu nhập tăng thêm tạm thời và dành dụm để chi tiêu khi thu nhập ở mức thấp bất thường. Chỉ khi người ta tin rằng thu nhập hiện tại tăng lên chắc chắn sẽ được duy trì ở mức cao hơn trong tương lai, thì họ mới cho rằng khoản thu nhập thường xuyên của họ sẽ tăng đáng kể. Và chỉ khi đó tăng mạnh thu nhập hiện tại mới đi cùng với sự gia tăng đáng kể trong tiêu dùng hiện tại.

Giả thuyết về vòng đời

Giả thuyết vòng đời giả định rằng người ta lập kế hoạch tiêu dùng cho cả đời người (bao gồm cả thừa kế cho con cháu) sao cho vừa sử dụng hết thu nhập suốt đời (cộng với của cải thừa kế ban đầu).

Được các giáo sư Franco Modigliani, Richard Bromberg và Albert Ando xây dựng, lý thuyết này rất giống với giả thuyết thu nhập thường xuyên: có tầm nhìn dài hạn, tuy nhiên thừa nhận rằng sở thích thay đổi trong suốt đời người có thể làm cho tiêu dùng không được san đều hoàn toàn.

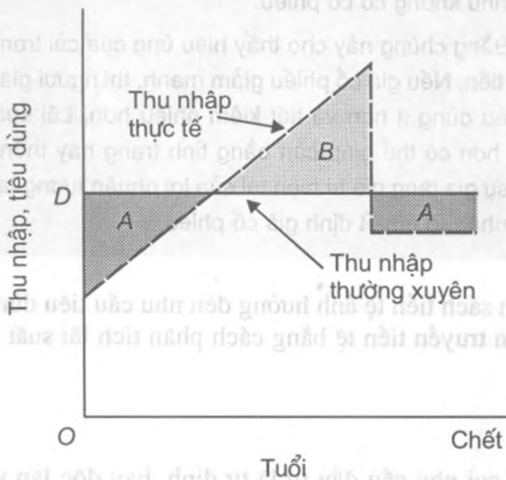
Giả thuyết này không đòi hỏi từng hộ gia đình phải vạch kế hoạch tiêu dùng không thay đổi trong cả cuộc đời. Có thể có những năm phải chi tiêu nhiều (đi du lịch vòng quanh thế giới hay gửi con cái đến học trường tư) và những năm chi tiêu ít hơn đôi chút. Tuy nhiên, những chênh lệch cá biệt như vậy có xu

hướng bù trừ nhau xét về tổng thể. Giống như giả thuyết thu nhập thường xuyên, giả thuyết vòng đời cho rằng chính khoản thu nhập bình quân dài hạn mới quyết định tổng cầu về chi tiêu cho tiêu dùng.

Hình 23.4 biểu thị khoản thu nhập thực tế của một hộ gia đình trong vòng đời của nó. Thu nhập tăng lên cùng với thâm niên nghề nghiệp cho đến khi nghỉ hưu, rồi giảm xuống mức thấp hơn ở mức lương hưu. Thu nhập thường xuyên của hộ gia đình là OD. Về mặt chuyên môn, đây là khoản thu nhập hàng năm không đổi, có giá trị hiện tại bằng giá trị hiện tại của dòng thu nhập thực tế. Nếu hộ gia đình này chi tiêu đúng bằng thu nhập thường xuyên của mình, hàng năm có mức tiêu dùng là OD và khi chết không còn một xu dính túi. Hai vùng tô đậm ký hiệu là A biểu thị thời gian khi hộ gia đình này chi tiêu nhiều hơn khoản thu nhập hiện tại của họ, và vùng B biểu thị thời gian khi hộ gia đình này có tiết kiệm.

Mặc dù hộ gia đình chi tiêu toàn bộ thu nhập trong suốt cuộc đời, nhưng vùng B không có diện tích bằng tổng của hai vùng A, vì chúng ta còn phải tính đến tiền lãi tích tụ. Trong những năm đầu có thu nhập thấp, hộ gia đình đi vay. Vùng B cho biết số tiền mà hộ gia đình phải tiết kiệm để hoàn trả khoản vay ban đầu cùng với tiền lãi và tích tụ đủ của cải để dùng trong những năm cuối đời khi lại có lạm chi.

Hình 23.4 Tiêu dùng và vòng đời



Thu nhập khả dụng thực tế tăng trong suốt vòng đời của hộ gia đình cho đến khi nghỉ hưu, rồi giảm xuống ở mức lương hưu. Thu nhập thường xuyên là mức thu nhập không đổi OD có cùng giá trị hiện tại như thu nhập thực tế. Giả sử mức tiêu dùng bằng thu nhập thường xuyên. Những vùng A biểu thị tổng các khoản lạm chi và vùng B là tổng số tiết kiệm. Nếu không có của cải thừa kế, B phải đủ lớn để thanh toán nợ và tiền lãi và đồng thời phải tích luỹ đủ của cải để bổ sung vào khoản thu nhập thực tế khi nghỉ hưu.

Bây giờ, hãy xem xét lại hiệu ứng của của cải và tín dụng tiêu dùng. Với số của cải nhiều hơn lúc đầu, hàng năm hộ gia đình có thể chi tiêu nhiều hơn mà không bị khánh kiệt. Chúng ta có thể dịch chuyển đường thu nhập thường xuyên trong Hình 23.4 lên trên và tiêu dùng sẽ tăng. Mặc dù vùng B lúc này nhỏ hơn và vùng A lớn hơn, hộ gia đình có thể sử dụng phần của cải có thêm của mình để đáp ứng khoản thiếu hụt này trong thời gian giữa những năm có tiết kiệm (vùng B) và những năm lạm chi (hai vùng A).

Một lần nữa chúng ta lại kết luận rằng của cải nhiều hơn dẫn đến tiêu dùng nhiều hơn ở mọi mức thu nhập khả dụng hiện tại bất kỳ, nhưng chúng ta có thể rút ra điều gì đó mà trước đây chưa thấy. Nếu các hộ gia đình tin rằng thu nhập trong tương lai của họ sẽ cao hơn so với dự đoán trước đó của họ, thì điều này cũng làm tăng thu nhập thường xuyên. Các hộ gia đình mỗi năm có thể chi tiêu nhiều hơn và vẫn dự tính cân bằng được ngân sách cả đời của họ. Và họ sẽ tăng tiêu dùng hiện tại chừng nào họ thấy có thể nâng được những ước tính về thu nhập trong tương lai của họ. Giờ đây, chúng ta thấy giá trị hiện tại của thu nhập tương lai đóng vai trò rất giống với của cải. Đó chính là khoản tiền được phân chia để tiêu dùng trong suốt vòng đời. Friedman gọi đó là "của cải con người" để phân biệt nó với các tài sản tài chính và vật chất. Nhưng điểm quan trọng là những lượng gia tăng trong thu nhập dự tính trong tương lai sẽ có tác động đến của cải; chúng sẽ dịch chuyển hàm tiêu dùng đơn giản liên kết mức tiêu dùng hiện tại với thu nhập khả dụng hiện tại lên trên.

Vậy khoản tín dụng tiêu dùng thì sao? Lãi suất tăng làm giảm giá trị hiện tại của thu nhập tương lai và làm cho các hộ gia đình nghèo đi. Trong Hình 23.4, hộ gia đình phải mở rộng vùng B để đáp ứng được khoản chi phí thêm do lãi suất tăng để hoàn trả

khoản tiền vay trong vùng A trong những năm đầu của cuộc đời. Chúng ta phải dịch chuyển đường thu nhập thường xuyên xuống dưới. Do vậy, lãi suất tăng làm giảm tiêu dùng không chỉ đơn thuần bằng cách giảm giá trị thị trường của các tài sản tài chính như cổ phiếu công ty, mà còn bằng cách giảm giá trị hiện tại của thu nhập tương lai từ lao động. Bằng cách làm giảm của cải con người, nó làm dịch chuyển hàm tiêu dùng xuống dưới.

Cuối cùng, điều gì xảy ra khi lượng tín dụng tiêu dùng sẵn có tăng lên? Hình 23.4 giả định rằng người ta có thể chi tiêu nhiều hơn thu nhập trong những năm đầu của cuộc đời. Những sinh viên lạm chi vì biết rằng, cũng như các nhà kinh tế học giàu có, họ có thể hoàn trả sau này. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu không có ai cho vay cả? Lúc đó, những người không có của cải bị hạn chế bởi khoản thu nhập thực tế, mặc dù những người có của cải có thể chi dùng thoải mái bằng cách tiêu dần của cải của họ. Do vậy, sự gia tăng tín dụng tiêu dùng cho phép người ta lạm chi trong những năm đầu. Tổng tiêu dùng sẽ tăng. Có nhiều sinh viên hơn sẽ được lạm chi và mua ô tô.

Hộp 23-4 Hiệu ứng của cải

Sự gia tăng của cải, giống như sự gia tăng thu nhập, đưa đến mức tiêu dùng cao hơn. Ở Liên hiệp Anh sự gia tăng giá tài sản đã cho phép các chủ sở hữu nhà có thể vay tiền được cầm cố bằng giá trị của các căn nhà đó, đưa đến sự bùng nổ về xây dựng nhà ở và doanh thu bán xe hơi. Trước đây, ở Mỹ khi giá cổ phiếu tăng 3 lần trong giai đoạn 1992 - 2000, 1/5 các hộ gia đình giàu nhất ở Mỹ đã tăng tiêu dùng đến mức làm cho tỷ lệ tiết kiệm từ thu nhập khả dụng của họ giảm từ 8,2% xuống còn -2,1%. Họ đã tiêu quá nhiều so với thu nhập và làm xói mòn tài sản. Tỷ lệ tiết kiệm của nhóm 20% giàu nhất tiếp theo giảm từ 4,7% xuống -2,1%. Không có sự suy giảm tỷ lệ tiết kiệm của nhóm 60% người nghèo nhất, những người hầu như không có cổ phiếu.

Bằng chứng này cho thấy hiệu ứng của cải trong thực tiễn. Nếu giá cổ phiếu giảm mạnh, thì người giàu sẽ tiêu dùng ít hơn và tiết kiệm nhiều hơn. Lãi suất thấp hơn có thể giúp cân bằng tình trạng này thông qua sự gia tăng giá trị hiện tại của lợi nhuận tương lai, một nhân tố quyết định giá cổ phiếu.

Sau khi bàn luận về cách thức chính sách tiền tệ ảnh hưởng đến nhu cầu tiêu dùng, chúng ta kết thúc phần khảo sát về sự lan truyền tiền tệ bằng cách phân tích lãi suất có ảnh hưởng như thế nào đến cầu đầu tư.

Cầu đầu tư

Trong những chương trước, chúng ta đã coi nhu cầu đầu tư là tự định, hay độc lập với mức thu nhập và sản lượng hiện tại. Bây giờ, chúng ta bắt đầu phân tích những nhân tố quyết định cầu đầu tư. Ở đây, chúng ta tập trung vào lãi suất. Các nhân tố khác quyết định cầu đầu tư được xem xét trong Chương 31.

Tổng chi tiêu cho đầu tư bao gồm đầu tư vào tư bản cố định và đầu tư vào vốn lưu động. Tư bản cố định gồm nhà máy, nhà cửa, thiết bị và máy móc. Tỷ lệ đầu tư trong GDP dao động từ 20 - 30%[5]. Mặc dù, sự thay đổi của hàng tồn kho tương đối nhỏ, thành tố này của tổng đầu tư hay biến động và đóng góp đáng kể vào sự thay đổi của tổng đầu tư.

Trong một nền kinh tế đóng, tổng cầu là C + I + G. Chúng ta tiếp tục coi nhu cầu của chính phủ là một phần của chính sách tài khóa. Do vậy, chúng ta giả thiết G cố định ở mức do chính phủ quyết định. Trong mục này, chúng ta tập trung vào nhu cầu đầu tư của khu vực tư nhân I.

[5] Số liệu này đề cập đến tổng đầu tư, đó là việc sản xuất hàng tư bản mới đóng góp vào tổng cầu. Vì tư bản bị hao mòn, nên một phần của tổng đầu tư đơn thuần là để duy trì lượng tư bản hiện có không thay đổi.

Đầu tư vào tư bản cố định

Các hãng bổ sung thêm nhà xưởng và thiết bị, bởi vì họ thấy trước được những cơ hội có lợi để mở rộng sản xuất, hoặc vì họ có thể giảm bớt chi phí bằng cách chuyển sang những phương pháp sản xuất dùng nhiều tư bản hơn. Công ty Viễn thông Anh cần có những thiết bị mới vì nó đang chế tạo ra những sản phẩm mới để truyền tải số liệu. Tập đoàn Nissan cần có những dây chuyền lắp ráp mới vì nó đang thay thế công nhân bằng người máy trong sản xuất ô tô.

Trong từng trường hợp, hãng phải cân nhắc giữa những khoản thu từ nhà xưởng và thiết bị mới - mức tăng lợi nhuận - so với chi phí đầu tư. Nhưng lợi nhuận chỉ trở thành hiện thực trong tương lai, trong khi đó, chi phí phát sinh ngay khi xây dựng nhà máy hay mua máy móc. Hãng phải so sánh giá trị của khoản lợi nhuận có thêm trong tương lai với chi phí đầu tư hiện tại.

Liệu khoản đầu tư này có mang lại thêm lợi nhuận đủ để trang trải tiền lãi cùng với tiền vay được dùng cho đầu tư ban đầu không. Tương tự, nếu dự án được tài trợ bằng số lợi nhuận hiện có, liệu khoản đầu tư mới này có mang lại một khoản lợi nhuận ít ra cũng ngang bằng với khoản lợi tức có thể thu được nếu đem khoản tiền đó cho vay không? Lãi suất càng cao thì lợi nhuận từ đầu tư mới phải càng lớn để tương xứng với chi phí cơ hội của khoản vốn bị lưu lại trong đó.

Lúc nào cũng có nhiều dự án đầu tư mà hãng có thể thực hiện. Giả sử hãng sắp xếp thứ tự các dự án này từ loại sinh lợi nhiều nhất đến loại sinh lợi ít nhất. Ở mức lãi suất cao sẽ chỉ có một vài dự án có thu nhập đủ để trang trải chi phí cơ hội của khoản vốn được sử dụng. Khi lãi suất giảm sẽ có nhiều dự án có thể tạo ra thu nhập, ít ra cũng bằng chi phí cơ hội của khoản vốn được sử dụng để thực hiện dự án đầu tư. Do vậy, hãng sẽ đầu tư nhiều hơn.

Đường cầu đầu tư cho biết khối lượng đầu tư mà các hãng muốn thực hiện ở mỗi mức lãi suất.

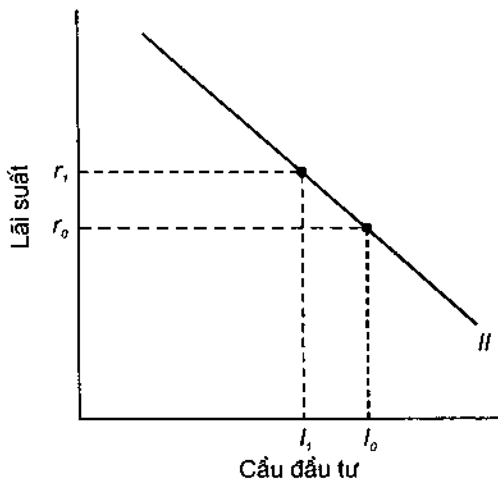
Hình 23.5 vẽ đường cầu đầu tư II liên kết lãi suất và cầu đầu tư. Nếu lãi suất tăng từ r_0 đến r_1 sẽ có ít dự án hơn có thể trang trải được chi phí cơ hội của khoản vốn đầu tư bị giữ lại trong các dự án đó, và khoản đầu tư mong muốn sẽ giảm từ I_0 xuống I_1.

Độ cao của đường II phản ánh chi phí mua máy móc mới và dòng lợi nhuận do máy móc mới tạo ra. Đối với một khoản lợi nhuận nhất định dự tính trong tương lai, giá mua hàng tư bản mới tăng sẽ làm giảm lợi tức thu được từ khoản tiền đầu tư. Do vậy, sẽ có ít dự án hơn có khả năng trang trải được chi phí cơ hội tại bất kỳ mức lãi suất nào. Do mức đầu tư như mong muốn sẽ thấp hơn ở mỗi mức lãi suất, sự gia tăng chi phí mua tư bản mới sẽ làm dịch chuyển đường cầu đầu tư II xuống phía dưới.

Tương tự, nếu hãng trở nên bi quan về nhu cầu sản phẩm do nó tạo ra trong tương lai, nó sẽ hạ thấp những ước tính của mình về lợi nhuận sẽ thu được từ mỗi dự án đầu tư có thể. Lợi tức của mỗi dự án giảm. Tại mỗi mức lãi suất, giờ đây sẽ có ít dự án hơn có khả năng bù đắp chi phí cơ hội của vốn bỏ ra. Đầu tư mong muốn giảm tại mỗi mức lãi suất. Kỳ vọng về nhu cầu thấp hơn trong tương lai sẽ làm dịch chuyển đường cầu đầu tư xuống phía dưới[6].

(6) Nếu bạn đã nắm vững Chương 13, bạn có thể đã nhận thấy rằng chúng ta có thể trình bày điểm này theo cách khác. Khi biết được dòng lợi nhuận tương lai và lãi suất, hãng có thể tính được giá trị hiện tại của lợi nhuận có thêm từ một dự án. Hãng sẽ thực hiện tất cả các dự án có giá trị hiện tại cao hơn giá ban đầu của số tư bản cần có. Lãi suất cao hơn làm giảm giá trị hiện tại của lợi nhuận, và một số dự án không còn trang trải được giá mua tư bản. Do vậy, lãi suất cao hơn làm giảm lượng đầu tư mong muốn. Tương tự, việc giảm bớt dòng lợi nhuận dự tính trong tương lai hay tăng giá mua hàng tư bản làm giảm giá trị hiện tại của khoản lợi nhuận có thêm so với giá mua, và một số dự án sẽ rơi vào tình trạng không thể sinh lợi để tiếp tục thực hiện.

Hình 23.5 Đường cầu đầu tư



Đối với giá cả của hàng tư bản và những kỳ vọng về dòng lợi nhuận được tạo ra từ những khoản đầu tư mới cho trước, lãi suất cao hơn làm giảm số lượng dự án mà có thể tạo ra lợi tức tương xứng với chi phí cơ hội của khoản vốn được sử dụng. Khi lãi suất tăng từ r_0 lên r_1 khoản đầu tư mong muốn giảm từ I_0 xuống I_1.

Đường cầu đầu tư II có thể được sử dụng để phân tích cả khoản đầu tư kinh doanh vào nhà xưởng, máy móc và đầu tư vào nhà ở. Chúng ta có thể nói gì về độ dốc của đường này? Chúng ta thấy có sự khác biệt lớn giữa một cái máy hao mòn trong ba năm và một ngôi nhà hay một nhà máy tồn tại trong 50 năm. Tuổi thọ kinh tế của hàng tư bản đó càng dài, thì tỷ lệ lợi tức thu được trong một tương lai tương đối xa xôi càng lớn và khoản chi phí ban đầu cho hàng tư bản cũng sẽ càng tăng với lãi kép, trước khi khoản tiền này có thể được hoàn trả.

Do vậy, một sự thay đổi của lãi suất có ảnh hưởng càng lớn nếu vòng đời của hàng hóa tư bản càng dài. Đường cầu đầu tư sẽ thoải hơn, và cơ chế lan truyền tiền tệ sẽ mạnh hơn, đối với những ngôi nhà và những nhà máy có tuổi thọ dài so với máy móc ngắn hạn[7]. Sự thay đổi lãi suất có ảnh hưởng nhiều hơn đối với những dự án dài hạn.

Đầu tư vào hàng tồn kho

Có ba lý do giải thích tại sao các hãng lại có kế hoạch giữ hàng dự trữ hay tồn kho gồm nguyên vật liệu, hàng sơ chế và hàng thành phẩm chờ tiêu thụ. Thứ nhất, hãng có thể dự đoán hay khẳng định giá cả sẽ tăng. Khi giá dầu mỏ tăng mạnh, mua bây giờ sẽ rẻ hơn là mua sau này. Tương tự, các hãng có thể om hàng thành phẩm không chịu bán với hy vọng họ sẽ bán được giá cao hơn trong tương lai.

Thứ hai, nhiều hàng hóa phải trải qua nhiều giai đoạn khác nhau trong quá trình sản xuất và bởi vậy cần có thời gian để sản xuất. Không thể nào đóng xong một chiếc tàu thủy trong một tháng, thậm chí một năm. Một số hàng dự trữ đóng vai trò là khâu trung gian của các đầu vào trước khi chúng trở thành sản phẩm.

Thứ ba, các hãng giữ hàng tồn kho để điều hòa mức sản xuất. Giả sử nhu cầu về sản phẩm của hãng bất ngờ tăng. Do không thể thay đổi công suất nhà máy một cách nhanh chóng, hãng có thể phải chi trả một khoản tiền lớn cho việc làm ngoài giờ nếu hãng muốn đáp ứng được đơn đặt hàng tăng vọt. Do vậy, có thể sẽ ít tốn kém hơn nếu giữ một lượng hàng dự trữ để đáp ứng nhu cầu tăng đột biến. Tương tự, khi có suy thoái tạm thời, việc tiếp tục sản xuất và tích trữ một số hàng không bán được có thể rẻ hơn là phải chịu những khoản trợ cấp tốn kém trả cho số lao động dư thừa với mục đích giảm bớt lực lượng lao động và cắt giảm sản xuất.

Đó là những cái lợi của việc giữ hàng tồn kho. Thế còn chi phí thì sao? Bằng việc giữ lại các hàng hóa đáng lẽ có thể bán được, hay mua vào những hàng hóa mà việc mua đó đáng ra có thể hoãn lại, hãng giữ lại khoản tiền đáng ra có thể sử dụng theo cách khác để thu được tiền lãi. Do đó, chi phí của việc giữ hàng tồn kho chính là khoản tiền lãi bỏ qua cộng với bất kỳ khoản tiền lưu kho nào phải trả.

Do vậy, đường cầu đầu tư cho tư bản cố định II trong Hình 23.5 cũng có thể áp dụng được đối với sự gia tăng của vốn lưu động, tức là đầu tư vào hàng tồn kho. Với mọi

[7] Tương tự, khi sử dụng giá trị hiện tại, mức tăng 1% lãi suất chỉ có tác động nhỏ đối với giá trị hiện tại của thu nhập trong thời kỳ 3 năm, nhưng lại có tác động lớn hơn nhiều đối với giá trị hiện tại của thu nhập trong 50 năm tới. Lưu ý rằng, đây chính là lập luận mà chúng ta đã sử dụng trong Chương 22, khi nói rằng lãi suất thay đổi sẽ có tác động không đáng kể đến giá cả (giá trị hiện tại của khoản thanh toán đã cam kết) của trái phiếu ngắn hạn; nhưng có tác động lớn hơn nhiều đối với giá cả của trái phiếu dài hạn.

yếu tố khác không thay đổi, lãi suất cao hơn làm giảm mong muốn giữ hàng tồn kho, tức là di chuyển lên phía trên dọc theo đường cầu đầu tư. Đó là một phần của cơ chế lan truyền tiền tệ. Nhưng sự gia tăng trong khoản lợi nhuận tiềm tàng từ hoạt động đầu cơ, hay việc giảm bớt chi phí lưu kho làm dịch chuyển đường II lên trên và làm tăng đầu tư vào hàng tồn kho tại mỗi mức lãi suất. Không phải mọi sự thay đổi của cầu về đầu tư đều do chính sách tiền tệ gây ra.

Hộp 23-5 Kênh tín dụng của chính sách tiền tệ

Nghiên cứu gần đây quan tâm đến khía cạnh khác của cơ chế lan truyền mà qua đó chính sách tiền tệ ảnh hưởng đến tiêu dùng và đầu tư, và do đó ảnh hưởng đến tổng cầu.

Kênh tín dụng ảnh hưởng đến giá trị của các khoản thế chấp để vay tiền và do đó ảnh hưởng đến cung về tín dụng.

Người cho vay thường yêu cầu thế chấp - tài sản có thể bán được nếu như bạn không thể hoàn trả tiền vay. Thế chấp là cách thức để người cho vay đối phó với rủi ro đạo đức và sự lựa chọn bất lợi: người đi vay biết nhiều hơn về khả năng và sự sẵn sàng trả nợ so với người cho vay.

Giả sử giá hàng hóa giảm, làm tăng giá trị thực tế của tài sản danh nghĩa. Người dân có càng nhiều tài sản thế chấp để cung cấp cho người cho vay, thì họ sẽ cho vay nhiều hơn tại mỗi mức lãi suất nhất định cho trước. Cung tín dụng tăng và tổng cầu về hàng hóa tăng.

Thực ra có hai kênh tín dụng, bởi vì có hai lý do làm cho giá trị của tài sản thế chấp thay đổi. Thứ nhất, những thay đổi giá cả hàng hóa làm thay đổi giá trị thực tế của các tài sản danh nghĩa. Thứ hai, và rất đặc trưng, khi chính sách tiền tệ làm thay đổi lãi suất, điều này ảnh hưởng đến giá trị hiện tại của thu nhập tương lai từ tài sản và do đó đến giá trị thị trường của bản thân các tài sản thế chấp.

TÓM TẮT

- Ngân hàng Anh là **ngân hàng trung ương** của Liên hiệp Anh, đóng vai trò là chủ ngân hàng đối với các ngân hàng thương mại. Do có thể in tiền, ngân hàng trung ương không bao giờ có thể bị phá sản. Nó đóng vai trò là **người cho vay cứu viện cuối cùng** đối với các ngân hàng thương mại.
- Ngân hàng trung ương thực hiện chính sách tiền tệ của chính phủ. Nó kiểm soát cơ sở tiền thông qua **các nghiệp vụ thị trường mở**, mua vào và bán ra các chứng khoán chính phủ. Ngoài ra, ngân hàng có thể tác động đến số nhân tiền bằng cách áp đặt những **quy định dự trữ** đối với các ngân hàng khác, hay ấn định **lãi suất chiết khấu** ở mức phạt để buộc các ngân hàng thương mại phải giữ thêm dự trữ.
- Không có một thị trường tiền tệ chính thức. Vì người ta lập kế hoạch giữ tổng lượng cung tài sản mà họ sở hữu, nên bất kỳ lượng dư cung nào của trái phiếu cũng phải được cân đối chính xác bằng một lượng dư cầu về tiền. Lãi suất điều chỉnh để cân bằng thị trường trái phiếu. Theo đó, thị trường tiền tệ cũng cân bằng.
- Sự gia tăng cung tiền thực tế làm giảm lãi suất cân bằng. Với một mức cung tiền thực tế cho trước, sự gia tăng thu nhập thực tế làm tăng lãi suất cân bằng.
- Trên thực tế, Ngân hàng không thể kiểm soát được cung tiền một cách chính xác. Áp đặt những quy định không phù hợp sẽ khuyến khích hoạt động kinh doanh ngân hàng chuyển sang những kênh không bị điều tiết. Cũng khó kiểm soát **cơ sở tiền** vì Ngân hàng đóng vai trò là người cho vay cứu viện cuối cùng phải cung ứng tiền mặt khi các ngân hàng thương mại có nhu cầu.
- Ngân hàng ấn định lãi suất chứ không phải cung tiền. Cầu tiền tại mức lãi suất này quyết định lượng tiền cung ứng. **Lãi suất là một công cụ của chính sách tiền tệ.**
- Cần phải có thời gian để lãi suất ảnh hưởng đến nền kinh tế. **Các mục tiêu trung gian** được sử dụng với tư cách là các chỉ tiêu quan trọng khi ấn định lãi suất.
- Lãi suất cao hơn làm giảm của cải của các hộ gia đình và làm cho việc vay tiền trở nên tốn kém hơn. Điều này sẽ làm giảm cầu về tiêu dùng tự định và dịch chuyển hàm tiêu dùng xuống phía dưới.

- **Cầu về tiêu dùng** phản ánh mức thu nhập khả dụng dài hạn và mong muốn điều hòa những biến động của tiêu dùng trong ngắn hạn. Lãi suất cao hơn làm giảm cầu về tiêu dùng do làm giảm giá trị hiện tại của dòng thu nhập từ lao động hy vọng nhận được trong tương lai.
- Nếu ấn định trước chi phí mua hàng hóa tư bản mới và dòng lợi nhuận kỳ vọng nhận được trong tương lai thì lãi suất cao hơn làm giảm **cầu về đầu tư**, một sự di chuyển lên phía trên dọc theo một đường cầu đầu tư nhất định. Kỳ vọng nhận được lợi nhuận cao hơn, hoặc hàng hóa tư bản trở nên rẻ hơn làm dịch chuyển đường cầu đầu tư lên phía trên.
- Những tác động này của lãi suất đối với cầu tiêu dùng và đầu tư là **cơ chế lan truyền** của chính sách tiền tệ.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Giả sử Ngân hàng bán 1 triệu bảng chứng khoán cho ông Jones có tài khoản ở ngân hàng Barclays. (a) Nếu ông Jones trả bằng séc, hãy cho biết tác động của giao dịch này đối với bảng cân đối của Ngân hàng Anh và ngân hàng Barclays. (b) Điều gì xảy ra với cung tiền? (c) Nếu ông Jones trả bằng tiền mặt, thì câu trả lời có thay đổi không?
2. Bây giờ giả sử Ngân hàng yêu cầu các ngân hàng thương mại giữ 100% dự trữ tiền mặt so với tiền gửi. Điều gì xảy ra với tình huống ở bài tập 1. Giá trị của số nhân tiền là bao nhiêu?
3. Hãy cho biết các đặc tính cần thiết của một chỉ tiêu tốt cho các quyết định về lãi suất?
4. Những người trước đây không có các khoản lạm chi với ngân hàng được nhận thẻ tín dụng mà dựa vào đó họ có thể vay đến 500 £. Điều gì xảy ra với hàm tiêu dùng? Tại sao?
5. Tại sao lãi suất cao hơn lại làm giảm cầu về đầu tư? Hãy cho biết các cách mà các hãng có thể tài trợ cho các dự án đầu tư.
6. Tại sao có thể mất đến 2 năm để sự thay đổi của lãi suất mới có ảnh hưởng đầy đủ đến tổng cầu? Điều này có hàm ý gì đối với các quyết định liên quan đến việc ấn định lãi suất?
7. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau đây là sai? (a) Việc bãi bỏ những quy định về dự trữ có nghĩa là Ngân hàng đã từ bỏ mọi nỗ lực kiểm soát cung tiền. (b) Khi lãi suất thực tế mang giá trị âm, thì người dân có thu nhập khi giữ tiền. (c) Những người tiêu dùng thật điên rồ, nếu họ tiêu dùng nhiều hơn khi thu nhập khả dụng của họ giảm.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 686.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 24

Chính sách tiền tệ và tài khóa

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Các dạng chính sách tiền tệ khác nhau.
2. Mục tiêu về cung tiền.
3. Các đường IS và LM.
4. Cân bằng trên cả thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ.
5. Tác động của việc mở rộng tài khoá.
6. Tác động của việc mở rộng tiền tệ.
7. Sự phối hợp giữa chính sách tiền tệ và tài khoá.
8. Tác động của thuế dự kiến trong tương lai đối với cầu hiện tại.

Chương 20 và 21 đã giới thiệu một mô hình đơn giản về xác định thu nhập và nghiên cứu tác động của chính sách tài khoá đối với tổng cầu và sản lượng cân bằng. Kể từ Chương 21, chúng ta đã nghiên cứu nhu cầu về tiền, cung ứng tiền và xác định lãi suất. Lãi suất liên kết hiện tại và tương lai, nó tác động đến quyết định chi tiêu của các hộ gia đình và các doanh nghiệp. Ta cũng đã phân tích cơ chế lan truyền mà qua đó chính sách tiền tệ tác động đến tổng cầu.

Bây giờ, chúng ta sẽ nghiên cứu tác động qua lại giữa thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ. Lãi suất ảnh hưởng đến nhu cầu về hàng hoá và mức thu nhập cũng như sản lượng. Tuy nhiên, thu nhập và sản lượng lại ảnh hưởng đến nhu cầu về tiền và lãi suất mà ngân hàng trung ương đặt ra.

Chúng ta cần xem xét đồng thời cả hai thị trường. Thông qua đó, chúng ta sẽ giải thích phương thức mà thu nhập và lãi suất cân bằng được xác lập. Trong mô hình này, chúng ta sẽ nghiên cứu những thay đổi trong chính sách tài khoá và tiền tệ. Cuối cùng, chúng ta sẽ bàn đến sự phối hợp giữa chính sách tài khoá và chính sách tiền tệ có ảnh hưởng như thế nào đến cơ cấu cũng như là mức sản lượng cân bằng.

Trong chương này, chúng ta vẫn giả định rằng giá cả là cố định. Lãi suất là biến số cơ bản liên kết các thị trường tiền tệ và hàng hoá với nhau. Các chương tiếp theo, chúng ta sẽ cho phép giá cả thay đổi và giới thiệu về đường tổng cung.

24.1 Các quy tắc của chính sách tiền tệ

Để nghiên cứu hành vi của nền kinh tế với những chính sách cho trước, chúng ta cần hiểu thế nào là một chính sách cho trước. Ngân hàng trung ương đặt ra lãi suất và thụ động cung ứng lượng tiền cần thiết để cân bằng cung và cầu tiền tại mức lãi suất đó. Như vậy, ở dạng đơn giản nhất, một chính sách tiền tệ cho trước có nghĩa là lãi suất cho trước. Tuy nhiên, việc cho rằng lãi suất cố định đã bỏ qua thực tế là ngân hàng trung ương phản ứng một cách có hệ thống với những thay đổi trong các điều kiện kinh tế. Do chúng ta mô hình hoá hành vi của khu vực tư nhân, nên chúng ta cần mô hình hoá hành vi của ngân hàng trung ương.

> Một **quy tắc chính sách tiền tệ** (MPR) xác định phương thức mà ngân hàng trung ương điều chỉnh lãi suất khi có những thay đổi trong các biến số kinh tế riêng biệt.

Trong thời kỳ hoàng kim của chủ nghĩa trọng tiền, các ngân hàng trung ương đã từng điều chỉnh lãi suất để ngăn không cho cung ứng tiền tệ đi chệch khỏi quỹ đạo được định trước. Tuy nhiên, do nhiều lý do sẽ được trình bày ở cuối chương, hầu hết các ngân hàng trung ương không dùng chính sách này mà lại chú tâm vào tỷ lệ lạm phát.

Việc đưa lạm phát làm mục tiêu không có ý nghĩa trong mô hình mà giá cả được giả thiết là cố định. Chúng ta sẽ nói đến việc lấy lạm phát làm mục tiêu ở Chương 25. Trong chương này, ta giả thiết rằng ngân hàng trung ương theo đuổi mục tiêu về cung tiền. Đây là một phương pháp hiệu quả để giới thiệu các ý tưởng chủ chốt và để hiểu phương thức mà chính sách tiền tệ được đặt ra trong những năm 80, trước khi mục tiêu về lạm phát trở nên phổ biến.

> Theo **mục tiêu về cung tiền**, các ngân hàng trung ương điều chỉnh lãi suất để giữ cho nhu cầu về tiền tệ phù hợp với mục tiêu về cung tiền.

Hộp 24-1 Tình báo tiền tệ

Cuộc chiến ở Iraq đã cho thấy tình báo tốt là một tài sản vô giá. Hội đồng chính sách tiền tệ của Ngân hàng Anh lấy các bản tóm lược ở đâu và làm cách nào họ có thể kiểm tra được những báo cáo đó là chính xác.

Nhiều nhóm các chuyên gia kinh tế học và các nhà thống kê nghiên cứu kỹ lưỡng số liệu mới nhất và đưa chúng vào các mô hình kinh tế để cập nhật dự báo. Tuy nhiên, trong thời chiến, việc làm này được trợ giúp từ các đại diện luôn dỏng tai nghe ngóng. Ngân hàng Anh có các đại diện theo vùng, họ đi khắp đất nước và nói chuyện với các doanh nghiệp và người dân và qua đó thu thập thông tin về những điều kiện kinh tế trong nước và những vấn đề cần quan tâm nóng hổi nhất. Thông tin này bổ trợ quan trọng đối với số liệu thống kê mà Hội đồng chính sách tiền tệ phải xử lý hàng tháng.

Người đứng đầu Ngân hàng Anh - Mervyn King được biết đến trên toàn thế giới với những phán đoán chính xác và có tính thực tiễn cao. Ông đưa ra những chính sách tiền tệ có hiệu quả và có thể dự đoán được. Theo ông: "Trong giai đoạn hậu chiến, chính sách kinh tế vĩ mô của Liên hiệp Anh đã quá sôi động, chúng ta cần làm cho chúng trở nên nhàm chán hơn".

Biến động công việc, của Mervyn King có thể sắp trở nên bề bộn. Sau thời kỳ kéo dài với lãi suất thấp và lạm phát thấp, lãi suất bắt đầu tăng trên toàn thế giới khi mà toàn cầu dần dần hồi phục. Trong những năm gần đây, giá nhà ở Liên hiệp Anh tăng mạnh. Nguyên nhân của nó không phải là do lãi suất tăng mạnh.

Một nhà chính trị nhiệt huyết. Chúng ta không phủ nhận vai trò to lớn của Mervyn King trong việc hoạch định chính sách tài khóa. Ông sinh ra ở Birmingham, từng là một giáo sư kinh tế học và là một cổ động viên trung thành của câu lạc bộ Aston Villa. Kể từ khi giữ chức nhà kinh tế trưởng của ngân hàng Anh từ năm 1991, ông cũng là một thành viên quan trọng trong việc hiện đại hoá quá trình hoạch định chính sách kinh tế trước đây còn sơ sài ở Liên hiệp Anh. Alan Budd - cố vấn kinh tế của kho bạc Liên hiệp Anh cho đến năm 1997 đã nói rằng "Mervyn King đã thiết lập một hệ thống cơ bản để ngân hàng đưa ra lời khuyên đối với các bộ trưởng". Ông cũng cho biết thêm "khi ngân hàng có được sự độc lập, nó sẽ có một hệ thống riêng". King vẫn tiếp tục cố vấn cho Bộ trưởng Tài chính Gordon Brown thông qua các cuộc họp hàng tháng.

Adapted from "Inside the Bank of England", BusinessWeek, 12 July 2004.

Bây giờ, chúng ta sẽ kết hợp phân tích về thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ để nghiên cứu đồng thời lãi suất và sản lượng. Chương 20 và 21 đã phân tích sản lượng cân bằng trong ngắn hạn thông qua việc sử dụng đồ thị với đường 45⁰ và đường tổng cầu thẳng. Độ cao của đường tổng cầu cho thấy nhu cầu tự định từ tiêu dùng, đầu tư và chi tiêu của chính phủ. Độ dốc của nó cho thấy xu hướng tiêu dùng biên từ thu nhập quốc dân.

Đồ thị này không phù hợp với mô hình mở rộng của chúng ta. Khi sản lượng thay đổi, lãi suất cũng thay đổi và có ảnh hưởng đến tiêu dùng và nhu cầu đầu tư. Khi có thay đổi trong chính sách tiền tệ thông qua việc thay đổi lãi suất tại mỗi mức sản lượng, đường tổng cầu sẽ dịch chuyển. Để có thể nắm bắt được tất cả các hiệu ứng này, chúng ta sẽ thiết lập một đồ thị mới.

24.2 Mô hình IS-LM

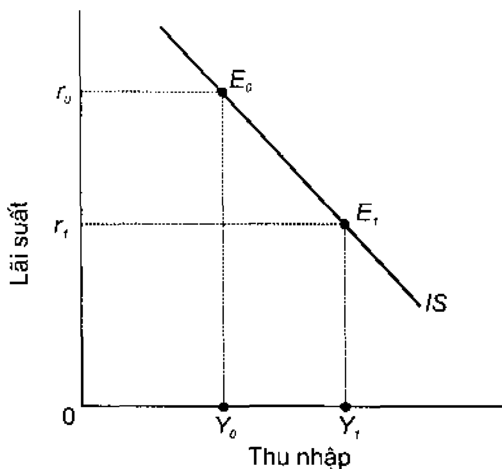
Thủ thuật ở đây chính là chúng ta xem xét những tổ hợp giữa thu nhập và lãi suất đảm bảo cho một trong hai thị trường hàng hoá và thị trường tiền tệ cân bằng. Thông qua đó, ta xác định được một tổ hợp duy nhất của thu nhập và lãi suất làm cho cả hai thị trường cân bằng đồng thời.

Đường IS là các tổ hợp của thu nhập và lãi suất mà ở đó tổng cầu bằng sản lượng thực tế.

Đường IS: Cân bằng trên thị trường hàng hoá

Thị trường hàng hoá đạt trạng thái cân bằng khi tổng cầu bằng nhu nhập thực tế. Do đó, các tổ hợp của lãi suất và thu nhập tương ứng với cân bằng ngắn hạn trên thị trường hàng hoá được gọi là đường IS[1].

Hình 24.1 Đường IS



Đường IS cho thấy tác động của sự thay đổi trong lãi suất đối với tổng cầu và sản lượng cân bằng trong ngắn hạn. Lãi suất thấp hơn làm tăng cầu và sản lượng. Các nhân tố khác tác động đến tổng cầu sẽ làm dịch chuyển đường IS.

Hình 24.1 minh họa đường IS. Nó được vẽ với một mức chi tiêu cho trước của chính phủ hiện tại và trong tương lai, một mức thuế cho trước hiện tại và trong tương lai và kỳ vọng hiện tại cho trước về thu nhập và sản lượng trong tương lai. Khi giữ cho các nhân tố khác cố định, lãi suất giảm đi sẽ làm tăng cả cầu đầu tư và tiêu dùng. Tại mức lãi suất r_1, tổng cầu và sản lượng cân bằng trong ngắn hạn Y_1 lớn hơn Y_0 khi lãi suất là r_0.

Những thay đổi trong lãi suất làm cho thị trường hàng hoá di chuyển dọc theo đường IS. Các nhân tố khác ảnh hưởng đến tổng cầu sẽ làm dịch chuyển đường IS.

Độ dốc của đường IS

Đường IS dốc xuống. Lãi suất thấp hơn làm tăng tổng cầu và sản lượng. Độ dốc của đường IS cho thấy mức độ nhạy cảm của tổng cầu đối với lãi suất. Nếu cầu nhạy cảm với lãi suất thì đường IS thoải. Ngược lại, nếu nhu cầu về sản lượng ít nhạy cảm với lãi suất thì đường IS dốc.

[1] Tên gọi đường IS bắt nguồn từ mô hình đơn giản bỏ qua khu vực chính phủ và ngoại thương. Trong mô hình này, thu nhập cân bằng được xác định khi đầu tư dự kiến I bằng tiết kiệm dự kiến S. Tuy nhiên, đường IS là các tổ hợp của thu nhập và lãi suất tương ứng với thu nhập cân bằng. Đường IS có thể được thiết lập trong những mô hình trong đó có khu vực chính phủ và ngoại thương.

Sự dịch chuyển của đường IS

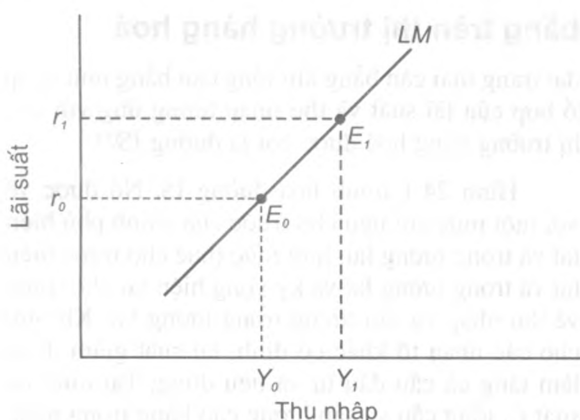
Sự di chuyển dọc theo đường IS cho thấy ảnh hưởng của lãi suất đối với tổng cầu và sản lượng cân bằng. Những thay đổi khác trong tổng cầu làm cho đường IS dịch chuyển. Với một mức lãi suất cho trước, sự lạc quan về lợi nhuận trong tương lai làm tăng cầu về đầu tư. Thu nhập dự kiến trong tương lai cao hơn làm tăng cầu về tiêu dùng. Chi tiêu của chính phủ cao hơn làm tăng tổng cầu một cách trực tiếp. Bất cứ nhân tố nào trên đây bằng cách làm tăng tổng cầu tại mỗi mức lãi suất cho trước sẽ làm tăng sản lượng cân bằng tại mỗi mức lãi suất và dịch chuyển đường IS lên trên.

Đường LM minh hoạ các tổ hợp lãi suất và thu nhập dẫn đến cân bằng trên thị trường tiền tệ khi ngân hàng trung ương theo đuổi một mục tiêu nhất định về cung tiền danh nghĩa.

Đường LM: Cân bằng trên thị trường tiền tệ

Khi theo đuổi một mục tiêu về cung tiền, ngân hàng trung ương cố gắng cố định cung ứng tiền tệ. Như trên Hình 24.2, dọc theo đường LM, nhu cầu về tiền (hay khả năng thanh khoản L) bằng cung ứng tiền tệ M. Do đó nó được gọi là đường LM.

Hình 24.2 Đường LM



Đường LM miêu tả cân bằng trên thị trường tiền tệ và được vẽ cho một mức cung tiền tệ cho trước. Thu nhập cao hơn làm tăng lượng cầu về tiền. Chỉ khi lãi suất cao hơn thì lượng cầu về tiền mới tiếp tục bằng với cung ứng tiền tệ không thay đổi.

Lượng cầu về tiền tăng lên khi sản lượng Y tăng nhưng lại giảm đi khi lãi suất giảm. Tại trạng thái cân bằng trên thị trường tiền tệ, cầu tiền bằng cung tiền cho trước. Do đó, nếu sản lượng tăng từ Y_0 lên Y_1, lượng cầu tiền sẽ tăng và cân bằng trên thị trường tiền tệ chỉ được thiết lập lại nếu lãi suất tăng lên từ r_0 đến r_1, và do đó cầu tiền giảm xuống bằng với cung tiền cho trước. Hình 24.2 minh họa đường LM dốc lên, nó miêu tả cân bằng trên thị trường tiền tệ. Sản lượng và thu nhập cao hơn đi cùng với lãi suất cao hơn. Khi sản lượng tăng, lãi suất tăng để duy trì cân bằng trên thị trường tiền tệ.

Độ dốc của đường LM

Đường LM dốc lên. Khi có mục tiêu về cung tiền, sản lượng cao hơn làm cho lãi suất tăng lên để giữ cho cầu tiền bằng cung tiền. Cầu tiền càng nhạy cảm với thu nhập và sản lượng thì lãi suất càng phải thay đổi nhiều để duy trì cân bằng trên thị trường tiền tệ và do đó đường LM càng dốc hơn. Tương tự như thế, nếu cầu tiền ít nhạy cảm với lãi suất, cần phải có thay đổi lớn trong lãi suất để bù lại hiệu ứng sản lượng đối với cầu tiền và trong trường hợp này đường LM rất dốc. Ngược lại, cầu tiền càng nhạy cảm với lãi suất và ít nhạy cảm với thu nhập thì đường LM càng thoải hơn.

Sự dịch chuyển của đường LM

Di chuyển dọc theo đường LM cho thấy lãi suất thay đổi để thực thi chính sách hiện hành khi sản lượng thay đổi. Sự dịch chuyển của đường LM phản ánh sự thay đổi trong chính sách tiền tệ.

Chúng ta vẽ đường LM ứng với mỗi mục tiêu về cung tiền danh nghĩa cho trước. Mục tiêu về cung ứng tiền tệ tăng lên hàm ý rằng cầu tiền phải tăng lên để duy trì cân bằng trên thị trường tiền tệ. Điều đó có nghĩa là đường LM dịch chuyển sang phải. Sản lượng thì cao hơn hay lãi suất thấp hơn, làm tăng cầu tiền tương ứng với lượng tăng lên của cung tiền thực tế.

Ngược lại, mục tiêu cung tiền thấp hơn làm dịch chuyển đường LM sang trái. Do cầu tiền phải giảm để duy trì cân bằng trên thị trường tiền tệ, nên cần có lãi suất cao hơn tại mỗi mức thu nhập. Nói tóm lại, khi di chuyển dọc theo đường LM, lãi suất cao hơn đòi hỏi thu nhập phải tăng lên để giữ cho cầu tiền thực tế bằng với cung ứng tiền tệ cố định. Mục tiêu về cung ứng tiền tệ cao hơn (thấp hơn) làm dịch chuyển đường LM sang phải (trái).

24.3 Mô hình IS-LM trong thực tiễn

Hình 24.3 minh họa cả đường IS, biểu diễn các tổ hợp của thu nhập và lãi suất phù hợp với sự cân bằng trên thị trường hàng hóa, và đường LM, biểu diễn các tổ hợp của thu nhập và lãi suất phù hợp với sự cân bằng trên thị trường tiền tệ khi chính sách tiền tệ theo đuổi mục tiêu về cung tiền cố định. Cân bằng trên cả thị trường tiền tệ và thị trường hàng hóa đạt được tại điểm E với lãi suất r* và thu nhập Y*.

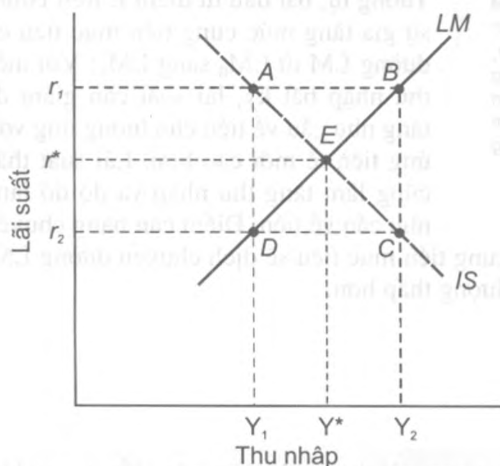
Chính sách tài khóa: Dịch chuyển đường IS

Hình 24.4 cho thấy hiệu ứng của việc mở rộng tài khóa dẫn đến sự dịch chuyển của đường IS từ IS_0 sang IS_1. Nếu chính sách tiền tệ không thay đổi và vẫn được minh họa bởi đường LM_0 thì điểm cân bằng di chuyển từ E sang E_1. Việc mở rộng tài khóa dẫn đến thu nhập cao hơn và lãi suất cao hơn. Thu nhập cao hơn làm tăng lượng cầu về tiền. Chính lãi suất cao hơn đã ngăn không cho lượng cầu về tiền tăng lên.

Việc kích thích tài khóa đối với tổng cầu làm **lấn át** một phần chi tiêu tư nhân. Sản lượng cao hơn làm tăng lãi suất, và do đó làm giảm một số thành tố của chi tiêu tư nhân. Kết quả là ảnh hưởng mở rộng đến tổng cầu của chính sách tài khóa bị thu hẹp.

Và tất nhiên, việc thu hẹp tài khóa có hiệu ứng ngược lại. Đường IS dịch chuyển sang trái và sản lượng giảm, dẫn đến giảm nhu cầu về tiền. Lãi suất thấp hơn phục hồi nhu cầu về tiền ứng với mức cung ứng tiền tệ cố định. Trên Hình 24.4, đó là sự di chuyển từ E_1 sang E khi đường IS dịch chuyển từ IS_1 xuống IS_0.

Hình 24.3 Cân bằng trên thị trường hàng hóa và thị trường tiền tệ



Thị trường hàng hóa cân bằng tại mọi điểm trên đường IS. Thị trường tiền tệ cân bằng tại tất cả các điểm trên đường LM. Do đó, tại E cả 2 thị trường đều cân bằng.

Hình 24.4 minh họa 3 điểm khác nữa. Thứ nhất, hiệu ứng lấn át là hoàn toàn chỉ khi đường LM là thẳng đứng. Điều đó có nghĩa là chi tiêu của chính phủ tăng thêm dẫn đến lượng giảm tương ứng trong tiêu dùng và đầu tư (C + I), duy trì sản lượng không thay đổi. Khi đó, đường IS dịch chuyển lên trên sẽ làm tăng lãi suất chứ không phải thu nhập.

Trên thực tế, đường LM không bao giờ thẳng đứng một cách tuyệt đối, điều đó chỉ xảy ra khi lãi suất tăng thêm một lượng vô hạn để có thể bù đắp hiệu ứng của sản lượng cao hơn một chút đối với nhu cầu về tiền. Do đường LM thường có độ dốc dương, việc mở rộng tài khóa làm tăng nhu cầu và sản lượng bất chấp việc lãi suất có tăng lên.

Thứ hai, chính sách tài khóa không phải là thay đổi tự định duy nhất có thể của tổng cầu. Ví dụ, nhu cầu về xuất khẩu tăng thêm cũng có thể làm dịch chuyển đường IS sang phải và đồng thời sản lượng và lãi suất

cũng tăng lên. Di chuyển dọc theo đường IS cho thấy hiệu ứng của lãi suất. Những thay đổi khác của tổng cầu làm dịch chuyển đường IS.

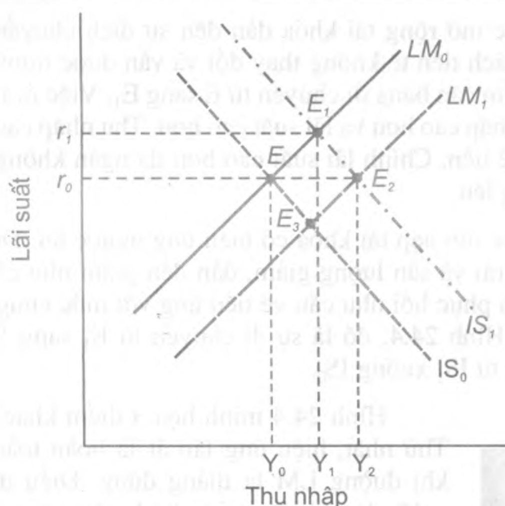
Hộp 24-2 Đường LM nằm ngang

Nếu chính sách tiền tệ luôn điều chỉnh để giữ cho lãi suất không thay đổi thì chúng ta có thể coi đường LM nằm ngang tại mức lãi suất mục tiêu. Cung ứng tiền tệ được điều chỉnh theo nhu cầu về tiền tại mức lãi suất đó. Sự dịch chuyển của đường IS không dẫn đến hiệu ứng lấn át nữa do cung ứng tiền tệ được điều chỉnh để không cho lãi suất thay đổi.

Đường LM nằm ngang hàm ý rằng cung ứng tiền tệ được điều chỉnh để giữ cho lãi suất cố định.

Trong Chương 29 ta sẽ thấy rằng để cho tỷ giá hối đoái cố định có thể đòi hỏi lãi suất cố định và do đó đường LM phải nằm ngang. Với các chính sách tỷ giá hối đoái khác thì việc cố định lãi suất một cách độc lập với tất cả điều kiện kinh tế khác hiếm khi được coi là hợp lý.

Hình 24.4 Mở rộng tài khóa làm dịch chuyển đường IS



Mở rộng tài khóa dịch chuyển đường IS từ IS_0 sang IS_1 nhưng đường LM không dịch chuyển và vẫn ở LM_0. Điểm cân bằng chuyển từ E đến E_1. Sản lượng chỉ tăng thêm từ Y_0 lên Y_1 do sản lượng tăng thêm làm tăng lãi suất từ r_0 lên r_1 và ngăn cản sự gia tăng của tổng cầu. Thông qua việc kết hợp mở rộng tài khóa với mở rộng tiền tệ làm dịch chuyển đường LM từ LM_0 đến LM_1, sản lượng có thể tăng lên đến Y_2. Mở rộng tài khóa làm sản lượng tăng thêm nhiều hơn nếu chính sách tiền tệ được nới lỏng để giữ cho lãi suất không thay đổi.

Thứ ba, Hình 24.4 cho thấy điều gì sẽ xảy ra nếu việc mở rộng tài khóa đi cùng với chính sách tiền tệ nới lỏng. Mở rộng tài khóa làm dịch chuyển đường IS sang phải nhưng mở rộng tiền tệ lại dịch đường LM sang phải. Ta có thể nới lỏng chính sách tiền tệ vừa đủ để giữ cho lãi suất ở mức ban đầu khi thu nhập tăng thêm. Khi đó, mở rộng tài khóa đưa đến trạng thái cân bằng mới đến E_2 với mức lãi suất không thay đổi r_0. Do đó, hiệu ứng sản lượng của việc mở rộng tài khóa phụ thuộc vào chính sách tiền tệ hiện hành. Chính sách tiền tệ càng ngăn không cho lãi suất tăng thêm thì mở rộng tài khóa càng làm cho sản lượng tăng lên nhiều hơn.

Mở rộng tiền tệ: Sự dịch chuyển của đường LM

Tương tự, bắt đầu từ điểm E trên Hình 24.4, sự gia tăng mức cung tiền mục tiêu chuyển đường LM từ LM_0 sang LM_1: Với mỗi mức thu nhập bất kỳ, lãi suất cần giảm để làm tăng nhu cầu về tiền cho tương ứng với cung ứng tiền tệ mới cao hơn. Lãi suất thấp hơn cũng làm tăng thu nhập và do đó làm tăng nhu cầu về tiền. Điểm cân bằng chuyển từ E đến E_3. Ngược lại, sự cắt giảm mức cung tiền mục tiêu sẽ dịch chuyển đường LM sang trái, dẫn đến lãi suất cao hơn và sản lượng thấp hơn.

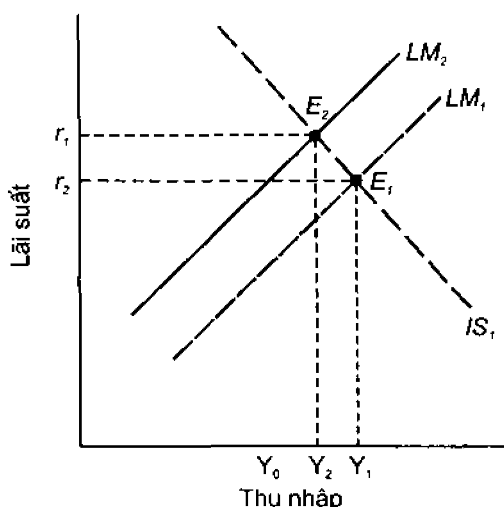


Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

24.4 Các cú sốc đối với cầu tiền

Trong ba thập kỷ gần đây, đã có những thay đổi lớn trong cấu trúc của khu vực tài chính. Cạnh tranh giữa các ngân hàng tăng lên đáng kể và làm cho lãi suất đối với tiền gửi tăng lên. Do chi phí cơ hội của việc giữ tiền gửi trong ngân hàng chỉ là sự chênh lệch giữa lãi suất gửi và lãi suất cao hơn từ các tài sản tài chính khác, những thay đổi trong cạnh tranh giữa các ngân hàng làm thay đổi chi phí cơ hội của việc giữ tiền tại mỗi mức lãi suất thị trường bất kỳ r.

Hình 24.5 Sự tăng lên không được dự tính trong nhu cầu về tiền



Thay đổi không được dự tính trong nhu cầu về tiền làm dịch chuyển đường LM, dẫn đến điểm cân bằng khác so với cân bằng mà ngân hàng trung ương dự tính khi quyết định mục tiêu về cung ứng tiền tệ.

Chúng ta vẽ đường LM ứng với một mục tiêu về cung tiền danh nghĩa cho trước. Cạnh tranh ngân hàng tăng lên làm tăng nhu cầu về tiền tại mỗi tổ hợp giữa sản lượng và lãi suất. Để giữ cho nhu cầu về tiền tương ứng với cung ứng tiền tệ không thay đổi, hoặc sản lượng phải giảm hoặc lãi suất phải tăng. Do đó, đường LM dịch chuyển sang trái.

Hình 24.4 minh họa sự thay đổi trong cung tiền làm dịch chuyển đường LM như thế nào khi có mục tiêu về cung tiền. Bây giờ ta đã biết rằng những thay đổi trong nhu cầu về tiền, mà không do những thay đổi trong sản lượng và lãi suất gây ra cũng làm dịch chuyển đường LM khi có mục tiêu về cung tiền.

Trên Hình 24.5, đường LM_1 tương ứng với nhu cầu về tiền ở mức "thấp" và LM_2 tương ứng với nhu cầu về tiền ở mức "cao". Giả sử nhu cầu về tiền tăng lên nhưng ngân hàng trung ương chưa biết được sự thay đổi này. Khi lựa chọn mục tiêu về cung tiền, ngân hàng trung ương kỳ vọng đường LM sẽ là LM_1 tương ứng với nền kinh tế tại điểm E_1. Trên thực tế, do những dịch chuyển không thấy trước trong nhu cầu về tiền, nền kinh tế lại ở điểm E_2. Đây không phải là điều mà chính sách tiền tệ theo đuổi khi đặt mục tiêu về cung tiền.

Trên thực tế, điều này giải thích tại sao mục tiêu về cung tiền dần dần không được các ngân hàng trung ương sử dụng. Khi nhu cầu về tiền có thể dự đoán được thì mục tiêu về cung tiền có tác động tốt. Khi khu vực tài chính trở nên phức tạp hơn, cạnh tranh hơn và dễ biến động hơn thì mục tiêu về cung tiền với tư cách là cơ sở cho quy tắc về chính sách tiền tệ dần dần được loại bỏ.

24.5 Sự phối hợp chính sách

Chính sách tài khóa là những quyết định của chính phủ về thuế suất và mức chi tiêu. Những thay đổi trong chính sách tài khóa làm dịch chuyển đường IS. Những thay đổi trong chính sách tiền tệ làm dịch chuyển đường LM.

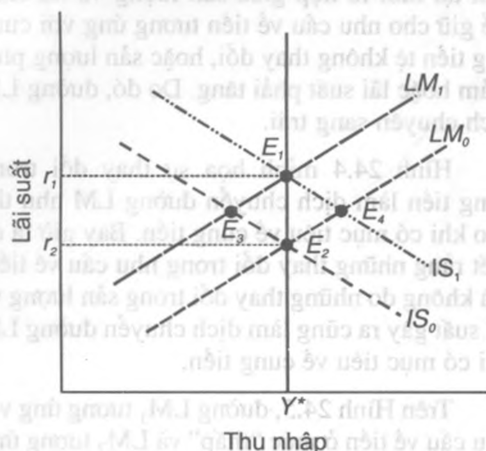
Bây giờ ta tìm hiểu kết quả của những đường IS và LM khác nhau. Thâm hụt ngân sách có thể được giải quyết thông qua việc in tiền hoặc đi vay. Trong trường hợp đi vay tiền, ta không thấy có sự liên hệ ngắn hạn giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Chính phủ có thể thực hiện chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ một cách độc lập.

Quản lý cầu là sử dụng chính sách tài khóa và tiền tệ để ổn định sản lượng gần mức tiềm năng.

Mặc dù cả chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ có thể làm thay đổi tổng cầu nhưng hai chính sách này không thể dùng thay đổi cho nhau. Chúng ảnh hưởng đến tổng cầu thông qua những cách khác nhau và có ảnh hưởng khác nhau đối với cơ cấu của tổng cầu.

Hình 24.6 cho thấy sự kết hợp giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ. Có hai cách để làm cho thu nhập giữ vững ở mức Y*. Thứ nhất, ta có thể dùng chính sách tài khóa mở rộng hay nới lỏng (chi tiêu của chính phủ cao và thuế suất thấp). Điều này dẫn đến đường IS nằm trên cao, tại IS_1. Để giữ cho thu nhập tương ứng với chính sách tài khóa mở rộng, ta cần có chính sách tiền tệ chặt. Với mục tiêu về cung ứng tiền tệ thấp thì đường LM_1 dịch chuyển nhiều sang bên trái.

Hình 24.6 **Phối hợp chính sách ảnh hưởng đến lãi suất tại mỗi mức sản lượng mục tiêu bất kỳ**



Có thể đạt được mức thu nhập mục tiêu Y* bằng chính sách tài khóa lỏng và tiền tệ chặt. Điểm cân bằng E_1 là giao điểm của LM_1 và IS_1, tại đó lãi suất r_1 ở mức cao và do đó tỷ phần đầu tư và tiêu dùng của khu vực tư nhân trong GNP khá thấp. Phương án khác là thực hiện chính sách tiền tệ lỏng và tài khóa chặt, điểm cân bằng E_2, tức giao điểm của LM_0 và IS_0 vẫn đạt được mức thu nhập mục tiêu nhưng ở mức lãi suất r_2 thấp hơn. Tỷ phần đầu tư và tiêu dùng của khu vực tư nhân trong GNP sẽ cao hơn so với tại E_1.

Điểm cân bằng E_1 đạt được sản lượng Y* nhưng lãi suất cũng cao ở mức r_1. Với chi tiêu của chính phủ cao, nhu cầu tư nhân phải được kiểm soát. Sự kết hợp giữa chính sách tài khóa mở rộng và chính sách tiền tệ chặt cho thấy chi tiêu của chính phủ là một phần lớn trong thu nhập quốc dân Y* còn chi tiêu tư nhân (C + I) chỉ là một phần nhỏ.

Một cách khác, chính phủ có thể thực hiện chính sách tài khóa chặt (đường IS_0 thấp) và chính sách tiền tệ lỏng (LM_0 ở phía xa bên phải). Mục tiêu về thu nhập Y* bây giờ đạt được với lãi suất r_2 thấp hơn tại điểm cân bằng E_2. Với chính sách tiền tệ lỏng và chính sách tài khóa chặt, tỷ trọng của chi tiêu tư nhân (C + I) cao hơn và tỷ trọng của chi tiêu chính phủ thấp hơn so với tại E_1. Với lãi suất thấp hơn, hiệu ứng lấn át chi tiêu tư nhân nhỏ hơn.

Tất nhiên, sự kết hợp giữa chính sách tiền tệ lỏng và chính sách tài khóa lỏng có ảnh hưởng mở rộng cao. Với các đường IS_1 và LM_0, điểm cân bằng trên Hình 24.6 là E_4. Tại đây thu nhập cao hơn Y*. Ngược lại, với chính sách tiền tệ và tài chính chặt, được biểu diễn bằng các đường LM_1 và IS_0, cân bằng đạt được tại E_3 với thu nhập thấp hơn Y*.

Như vậy nhân tố nào quyết định sự kết hợp giữa chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ? Trong dài hạn, chính phủ có thể quan tâm không chỉ đến việc giữ cho sản lượng gần với sản lượng tiềm năng mà còn quan tâm cả đến việc nâng cao sản lượng tiềm năng. Đầu tư cao làm tăng dự trữ tư bản nhanh hơn, làm cho công nhân có nhiều thiết bị hơn và do đó làm tăng năng suất của họ. Chính phủ chú tâm đến tăng trưởng dài hạn có thể chọn chính sách tài khóa chặt và chính sách tiền tệ lỏng. Ngược lại, nếu chính phủ yếu về mặt chính trị và không thể cưỡng lại nhu cầu cao trong chi tiêu để chi trả cho nhiều

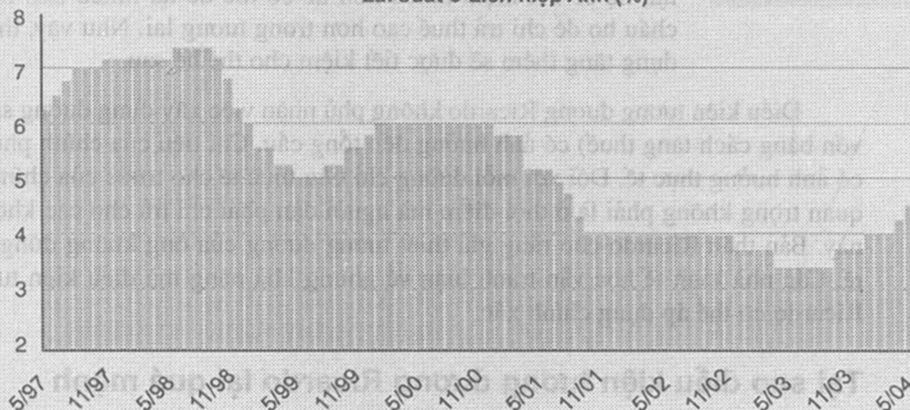
đảng phái thì chính sách tài khóa sẽ trở nên nới lỏng và cần phải có chính sách tiền tệ chặt để giữ cho tổng cầu tương ứng với sản lượng tiềm năng.

Hộp 24-3 Chính sách tiền tệ hay chính sách tài khóa?

Hộp 21.3 cho thấy một số nguyên nhân tại sao chính sách tài khóa không phải là công cụ lý tưởng để quản lý tổng cầu trong ngắn hạn. Một số nguyên nhân trong số đó liên quan đến cả chính sách tài khóa và chính sách tiền tệ với mức độ như nhau. Ví dụ, các vấn đề trong việc chẩn đoán vị trí của nền kinh tế và dự đoán nền kinh tế sẽ thay đổi thế nào nếu không có sự thay đổi về chính sách. Tuy nhiên, có hai vấn đề thường được nhắc đến nói lên rằng chính sách tài khóa trở nên ít phù hợp đối với biến động ngắn hạn.

Thứ nhất, chính sách tài khóa khó có thể được thay đổi một cách nhanh chóng. Những thay đổi tức thời trong việc xây dựng bệnh viện hay trong thuế suất thường tốn kém hơn so với những thay đổi tức thời trong lãi suất. Thị trường tài chính trở nên quen thuộc với những thay đổi nhanh chóng trong giá của tài sản. Thứ hai, xét về mặt chính trị thì việc nới lỏng tài khóa thì dễ nhưng để thắt chặt nó về sau lại khó khăn hơn rất nhiều. Vì lý do này, nguyên nhân quan trọng nhất của những thay đổi ngắn hạn trong chính sách tài khóa là sự tác động của những công cụ tự ổn định. Do thuế suất không thay đổi nên không có những quyết định được đưa ra mà cử tri có thể phản đối. Tuy nhiên, doanh thu từ thuế lại thay đổi khi sản lượng thay đổi.

Xét về mặt chính trị, việc thắt chặt chính sách tiền tệ cũng gặp khó khăn. Ví dụ, người dân (những cử tri) đi vay để mua nhà sẽ gặp khó khăn hơn nếu lãi suất tăng nhanh. Lý do chủ đạo mà hầu hết các nước để cho ngân hàng trung ương độc lập khỏi sự kiểm soát chính trị trong các quyết định về lãi suất chính là để cho chính sách tiền tệ không phụ thuộc vào chính trị. Hiện nay, lãi suất có thể thay đổi nhanh chóng theo cả hai hướng mặc dù lượng thay đổi thường rất nhỏ. Điều đó được minh họa trên hình dưới đây.



24.6 Tác động của thuế trong tương lai

Chương 23 đã chỉ ra nhu cầu về tiêu dùng phụ thuộc vào cả thu nhập khả dụng hiện tại và thu nhập khả dụng được dự kiến trong tương lai. 200 năm trước đây, nhà kinh tế học người Anh David Ricardo đã nhấn mạnh một hệ quả quan trọng. Giả sử đường chi tiêu của chính phủ G được cố định lâu dài. Vậy thì thuế sẽ ra sao để chi trả cho chi tiêu này của chính phủ?

Chính phủ có thể cho vay và đi vay. Trong một số năm, chi tiêu có thể vượt quá thuế, trong những năm khác, thuế phải lớn hơn chi tiêu của chính phủ.

Với mỗi đường dự kiến của chi tiêu và một đường dự kiến hợp lý của doanh thu từ thuế, chính phủ giảm thuế trong năm nay và chi trả cho thiếu hụt đó bằng cách đi vay.

Khả năng thanh toán của chính phủ đòi hỏi giá trị hiện tại của doanh thu thuế hiện tại và trong tương lai bằng giá trị hiện tại của chi tiêu hiện tại và trong tương lai cộng với các khoản nợ ròng ban đầu.

Chính phủ có thể bán trái phiếu. Lượng thuế được cắt giảm là sự mở rộng tài khóa và có tác động làm tăng tổng cầu. Điều đó có đúng không?

Nếu giảm thuế 1 tỷ bảng thì trái phiếu được phát hành ra cũng sẽ là 1 tỷ bảng. Giá trị thị trường của trái phiếu là giá trị hiện tại của thu nhập trong tương lai đối với người giữ trái phiếu. Chúng ta đã giả thiết rằng chi tiêu của chính phủ là cố định. Do đó, lãi suất phải trả cho người giữ trái phiếu phải được trang trải bằng thuế cao hơn trong tương lai.

1 tỷ bảng chính là giá trị của thuế được cắt giảm, giá trị của trái phiếu mới và giá trị hiện tại của thuế thu thêm trong tương lai. Khu vực tư nhân được lợi trong hiện tại (khoản thuế cắt giảm) và phải bù lại bởi khoản phải trả nhiều hơn trong tương lai (thuế cao hơn) với cùng giá trị hiện tại. Khu vực tư nhân không trở nên giàu hơn cũng không trở nên nghèo hơn. Chi tiêu mong muốn do đó không thay đổi. Việc cắt giảm thuế trong hiện tại không có tác động đối với tổng cầu do nó được cân đối bởi triển vọng về thuế sẽ cao hơn trong tương lai.

Điều kiện tương đương Ricardo cho rằng thời điểm mà chính phủ cấp vốn cho kế hoạch chi tiêu cho trước là không quan trọng. Giảm thuế hôm nay không ảnh hưởng đến chi tiêu tư nhân nếu xét theo giá trị hiện tại, thuế trong tương lai tăng lên tương ứng.

Tương tự như vậy, tiết kiệm của chính phủ giảm đi (thâm hụt ngân sách lớn hơn trong hiện tại) sẽ được bù đắp bởi lượng tăng lên của tiết kiệm tư nhân: chi tiêu tư nhân không thay đổi và thu nhập khả dụng lớn hơn (do thuế giảm đi) sẽ tạo thành tiết kiệm bổ sung (để trả thuế trong tương lai).

Một số người hưởng lợi từ việc cắt giảm thuế trong hiện tại nhưng lại chết trước khi thuế trong tương lai tăng. Nhưng giả sử những người này nghĩ đến con cháu của họ. Sau khi thuế được cắt giảm trong hiện tại, họ sẽ tiết kiệm nhiều hơn để có thể để lại nhiều tiền hơn cho con cháu họ để chi trả thuế cao hơn trong tương lai. Như vậy, thu nhập khả dụng tăng thêm sẽ được tiết kiệm cho thế hệ sau.

Điều kiện tương đương Ricardo không phủ nhận việc xây dựng đường sá (được cấp vốn bằng cách tăng thuế) có ảnh hưởng đến tổng cầu. Chi tiêu của chính phủ luôn luôn có ảnh hưởng thực tế. Đối với mỗi đường chi tiêu thực tế cho trước của chính phủ, điều quan trọng không phải là ở thời điểm mà người dân phải chi trả cho các khoản chi tiêu này. Bản thân Ricardo cho rằng giả thiết tương đương của ông không đúng trong thực tế. Các nhà kinh tế học vẫn tranh luận về những khả năng mà điều kiện tương đương Ricardo có thể áp dụng chính xác.

Tại sao điều kiện tương đương Ricardo lại quá mạnh

Có ba nguyên nhân lý giải tại sao cắt giảm thuế hiện tại lại có tác động kích cầu mặc dù thuế trong tương lai sẽ cao hơn. Thứ nhất, những người không có con cháu sẽ được lợi từ việc cắt giảm thuế do họ không phải trả thuế cao trong tương lai xa. Do vậy, họ sẽ chi tiêu nhiều hơn trong hiện tại.

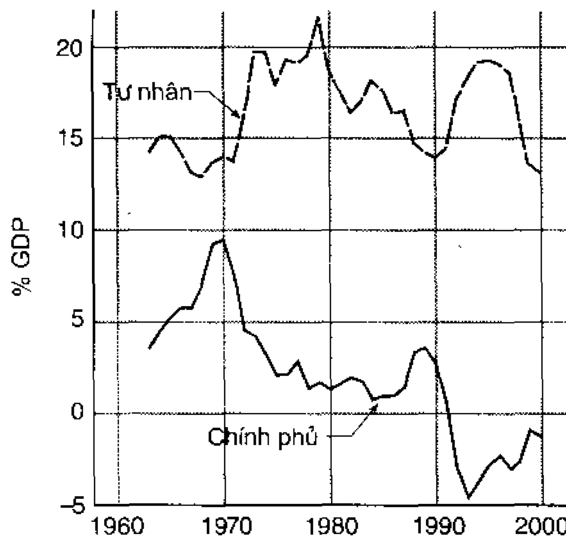
Thứ hai, thông qua việc giảm thuế suất biên, việc giảm thuế có thể làm tăng sản lượng tiềm năng và làm tăng thu nhập. Do kỳ vọng rằng thu nhập sẽ cao hơn nên người dân sẽ tiêu dùng nhiều hơn ngay trong hiện tại.

Thứ ba, chính phủ có khả năng thanh toán có thể đi vay ở mức lãi suất thấp. Giả thuyết tương đương Ricardo đúng chỉ khi chúng ta có thể đi vay một cách dễ dàng như chính phủ. Nhưng trên thực tế thì các hộ gia đình và các doanh nghiệp lại rủi ro hơn chính phủ. Người dân không có quyền lực để đánh thuế cũng như in tiền khi gặp khó khăn. Do đó, người cho vay sẽ đòi lãi suất cao hơn hoặc thậm chí hoàn toàn không cho những người đi vay tư nhân vay tiền.

Bây giờ ta làm phép tính một lần nữa. 1 tỷ bảng là giá trị của thuế được cắt giảm, trái phiếu mà chính phủ phát hành thêm và giá trị hiện tại của các khoản trả thuế thu thêm (được chiết khấu với lãi suất mà chính phủ phải trả). Chúng ta phải trả lãi suất cao hơn khi chúng ta đi vay. Như vậy, theo quan điểm của chúng ta, giá trị hiện tại của khoản thuế thu thêm trong tương lai nhỏ hơn 1 tỷ bảng do ta chiết khấu với lãi suất cao hơn.

Khoản cắt giảm thuế chính là sự mở rộng tài khóa do chính phủ đi vay dựa vào uy tín của mình sau đó cho chúng ta vay với lãi suất thấp hơn trên thị trường vốn. Như thế chính phủ cho chúng ta vay một khoản vay chính là khoản thuế được cắt giảm trong hiện tại mà chúng ta phải trả sau này bằng cách đóng thuế cao hơn. Tuy nhiên, chúng ta chỉ phải trả lãi suất thấp của chính phủ cho khoản vay này. Do vậy, chúng ta trở nên thịnh vượng hơn và do đó chi tiêu nhiều hơn. Chính vì vậy mà tổng cầu tăng lên.

Hình 24.7 Tiết kiệm ở Liên hiệp Anh tính theo % của GDP



Nguồn: ONS, *Economic Trends.*

Bằng chứng về tương đương Ricardo

Hình 24.7 cho thấy bằng chứng ở Anh về giả thuyết tương đương Ricardo. Liệu tiết kiệm tư nhân (của doanh nghiệp và các hộ gia đình) có bù lại được tiết kiệm của chính phủ (thuế trừ đi chi tiêu) hay không? Sau khi các thị trường tài chính được phi điều tiết trong những năm 1970, đã có mối tương quan nghịch giữa tiết kiệm tư nhân và tiết kiệm của Chính phủ.

Lý thuyết và bằng chứng thực tế đã cho thấy rằng tương đương Ricardo hoàn chỉnh còn rất xa mới có thể đúng trong thực tế. Cắt giảm thuế làm tăng tổng cầu trong hiện tại (mặc dù thuế cao hơn trong tương lai sẽ làm giảm cầu tại một thời điểm trong tương lai). Tương đương Ricardo không hoàn toàn đúng nhưng cũng không hoàn toàn sai. Kỳ vọng về những điều kiện trong tương lai ảnh hưởng đến hành vi trong hiện tại. Tiết kiệm tư nhân tăng một lượng nhỏ khi tiết kiệm công cộng giảm. Khu vực tư nhân có thể đánh đổi giữa hiện tại và tương lai mặc dù để thực hiện việc này, có những rào cản không hề dễ dàng. Những rào cản này làm cho nhu cầu về tiêu dùng nhạy cảm đối với thu nhập khả dụng hiện tại hơn là trong trường hợp khi mà việc đi vay dễ dàng và chỉ có thu nhập thường xuyên là quan trọng.

Nhu cầu hiện tại của các doanh nghiệp và hộ gia đình phụ thuộc cả vào chính sách tài khóa hiện tại và chính sách tài khóa được dự kiến trong tương lai. Do hai chính sách kể trên không thể bù đắp hoàn toàn cho nhau nên để đơn giản ta có thể xem xét chính sách tài khóa hiện tại một cách riêng biệt. Chúng ta chỉ cần nhớ rằng một phần của hiệu ứng định lượng của nó sẽ trở nên nhỏ hơn nếu người dân dự kiến rằng chính sách tài khóa sẽ phải thay đổi tại một thời điểm trong tương lai.

24.7 Lại bàn về quản lý nhu cầu

Trong 5 chương trước, chúng ta đã nghiên cứu phương thức tổng cầu xác định sản lượng và việc làm. Chính sách tiền tệ và tài khóa có thể quản lý được tổng cầu và nhằm giữ

cho nền kinh tế sát với mức toàn dụng. Trong những thời kỳ suy thoái, khi tổng cầu không đủ lớn, mở rộng tài khóa và tiền tệ có thể kích cầu, sản lượng và việc làm.

Cho đến thời điểm này, chúng ta vẫn coi mức giá cố định. Nếu mức giá có thể thay đổi thì việc kích cầu có thể không làm cho sản lượng cao hơn mà lại làm cho giá cả tăng lên. Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ nghiên cứu giá cả và lạm phát. Thông qua đó, ta sẽ giới thiệu về đường tổng cung và cân bằng giữa tổng cung và tổng cầu.

Tuy nhiên, ta đã hoàn tất phần đầu tiên của kinh tế học vĩ mô và đã tìm hiểu phương pháp phân tích mặt cầu của nền kinh tế. Kể cả khi hoàn tất việc phân tích cung, sự điều chỉnh và hành vi giá cả thì phân tích cầu trong các chương trước vẫn có vai trò quan trọng, đặc biệt là trong ngắn hạn.

TÓM TẮT

- Một **chính sách tài khóa** cho trước là một lộ trình cho trước về chi tiêu chính phủ và thuế suất. Một chính sách tiền tệ cho trước phải nêu lên được quy tắc ngầm định cho chính sách tiền tệ mà thông qua đó lãi suất được xác định. Trong chương này, chúng ta giả thiết rằng đó chính là đạt được một mục tiêu về **cung ứng tiền tệ**.
- **Đường IS minh họa** những tổ hợp của lãi suất và sản lượng tương ứng với sản lượng cân bằng trên thị trường hàng hóa trong ngắn hạn. Lãi suất thấp hơn làm tăng cầu và sản lượng. Các nguyên nhân khác gây ra thay đổi về cầu sẽ làm dịch chuyển đường IS.
- **Đường LM minh họa** những tổ hợp của lãi suất và sản lượng tương ứng với trạng thái cân bằng trên thị trường tiền tệ khi ngân hàng trung ương theo đuổi một mục tiêu về cung ứng tiền tệ. Sản lượng cao hơn đi kèm với lãi suất cao hơn để duy trì cân bằng giữa cung tiền và cầu tiền.
- Giao điểm của các đường IS và LM cho biết cân bằng đồng thời trên cả thị trường hàng hóa và thị trường tiền tệ, nó đồng thời xác định sản lượng và lãi suất.
- Với một chính sách tiền tệ cho trước, **mở rộng tài khóa** làm tăng sản lượng, cầu tiền và lãi suất. Do đó, **nó lấn át** hoặc thay thế một phần tiêu dùng tư nhân và cầu đầu tư.
- Với một chính sách tài khóa cho trước, **mở rộng tiền tệ** dẫn đến lãi suất thấp hơn và sản lượng cao hơn.
- Sự **kết hợp giữa chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa** ảnh hưởng đến lãi suất cân bằng cũng như mức sản lượng.
- **Tương đương Ricardo** nói lên rằng với mỗi giá trị hiện tại của chi tiêu của chính phủ, khu vực tư nhân sẽ không quan tâm đến khi nào thì chúng được tài trợ bằng thuế do tổng giá trị hiện tại của thuế là như nhau. Việc cắt giảm thuế trong hiện tại không có tác động đối với tổng cầu do người dân dự đoán được rằng thuế trong tương lai sẽ cao hơn để trang trải tiền lãi đối với các khoản nợ bổ sung.
- Tương đương Ricardo chỉ đúng với những giả thiết cực đoan và thường không đúng trong thực tế. Do đó, cắt giảm thuế trong hiện tại chỉ có ảnh hưởng trong hiện tại. Hiệu ứng này bị hạn chế khi người dân cho rằng chỉ trừ phi chi tiêu của chính phủ cũng giảm, thuế trong tương lai sẽ phải tăng.
- **Quản lý nhu cầu giúp bình ổn sản lượng.** Chính sách tài khóa có thể khó được điều chỉnh một cách nhanh chóng và về mặt chính trị khó có thể đảo ngược sau

này: Do vậy, hầu hết tác động của nó đối với tổng cầu xuất hiện thông qua các công cụ tự ổn định với chính sách tài khóa không thay đổi.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Tại sao người dân thường tiết kiệm khoản "giảm thuế thu nhập một lần"?
2. Với mỗi cú sốc sau đây, hãy cho biết liệu nó có dịch chuyển đường IS, đường LM không, và theo hướng nào: (a) Mở rộng tài khóa được dự kiến trong tương lai; (b) Mục tiêu về cung tiền cao hơn; (c) Tăng cầu tiền được gây ra bởi tăng lãi suất mà ngân hàng trả cho các khoản tiền gửi ngân hàng.
3. Một nước nhỏ sử dụng đồng euro phải chấp nhận mức lãi suất chung đặt ra cho cả khu vực EU. Hãy vẽ đường LM miêu tả mối liên hệ giữa mức lãi suất này với sản lượng quốc dân của nước đó. Tại sao đường LM này có thể dịch chuyển?
4. Giả sử ngân hàng trung ương EU có một quy tắc về chính sách tiền tệ liên hệ lãi suất ở EU với tổng sản lượng ở EU. Nếu sản lượng của một nước nhỏ ở EU có liên hệ hoàn hảo với sản lượng ở cả khu vực EU, hãy vẽ đường LM của: (a) khu vực EU, (b) nước thành viên nhỏ đó.
5. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau lại sai? (a) Nếu thuế suất không bao giờ thay đổi thì chính sách tài khóa không thể bình ổn được sản lượng; (b) Chi tiêu của chính phủ nhiều hơn làm cho lãi suất tăng, do đó có thể làm giảm tổng cầu bớt đi một lượng nhiều hơn lượng tăng lên trong chi tiêu của chính phủ; (c) Chính sách trong tương lai không thể ảnh hưởng đến hành vi hiện tại.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 686.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 25

Tổng cung, giá cả và sự điều chỉnh đối với những cú sốc

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Các mục tiêu lạm phát đối với chính sách tiền tệ.
2. Đường *ii*.
3. Đường cầu kinh tế vĩ mô MDS.
4. Tổng cung trong mô hình cổ điển.
5. Tỷ lệ lạm phát cân bằng.
6. Lấn át hoàn toàn trong mô hình cổ điển.
7. Tại sao tiền lương lại điều chỉnh chậm.
8. Tổng cung trong ngắn hạn.
9. Các cú sốc cung tạm thời và lâu dài.
10. Chính sách tiền tệ phản ứng lại như thế nào đối với các cú sốc cung và cầu?
11. Các mục tiêu lạm phát linh hoạt.

Các mô hình Keynes cho thấy tổng cầu cao hơn luôn làm tăng sản lượng. Tuy nhiên, với tài nguyên có hạn, nền kinh tế không thể mở rộng sản lượng một cách vô hạn. Bây giờ, chúng ta sẽ đề cập tới tổng cung: sự sẵn sàng và khả năng sản xuất của các doanh nghiệp, và chỉ ra cung và cầu cùng xác định sản lượng như thế nào. Tổng cầu phản ánh sự tương tác giữa thị trường hàng hóa và thị trường tiền tệ. Tổng cung phản ánh sự tương tác giữa thị trường hàng hóa và thị trường lao động.

Thông qua việc giới thiệu về cung, chúng ta đã bỏ qua giả thiết đơn giản rằng sản lượng chỉ được quyết định bởi cầu. Sử dụng cả cung và cầu, chúng ta có thể giải thích điều gì quyết định giá cả. Chúng ta không cần giả thiết là giá cả cho trước nữa. Và do lạm phát đơn giản chỉ là tốc độ tăng của giá cả qua các thời kỳ, một mô hình về giá cả cũng là một mô hình về lạm phát. Điều này cũng cho phép chúng ta miêu tả chính sách

Mô hình cổ điển về kinh tế vĩ mô giả định tiền lương và giá cả là hoàn toàn linh hoạt.

tiền tệ như là đặt mục tiêu (chỉ tiêu) về lạm phát. Trên thực tế ngày nay, quy tắc chính sách này được sử dụng bởi hầu hết các ngân hàng trung ương.

Để bắt đầu, chúng ta chuyển từ trường hợp Keynes cực đoan với tiền lương và giá cả cố định sang một thái cực đối lập với tiền lương và giá cả là hoàn toàn linh hoạt.

Trong mô hình cổ điển, nền kinh tế luôn ở trạng thái toàn dụng. Bất cứ sai lệch nào của sản lượng khỏi trạng thái toàn dụng sẽ gây ra những thay đổi trong mức giá và tiền lương một cách tức thì để đưa sản lượng trở lại mức tiềm năng. Trong mô hình cổ điển, chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa tác động đến giá cả chứ không phải sản lượng, do sản lượng luôn ở mức tiềm năng.

Trong ngắn hạn, chừng nào giá cả và tiền lương chưa điều chỉnh, thì mô hình Keynes là phù hợp. Trong dài hạn, một khi mọi giá cả và tiền lương đã điều chỉnh thì mô hình cổ điển lại phù hợp. Chúng ta sẽ nghiên cứu phương thức mà nền kinh tế chuyển từ ngắn hạn kiểu Keynes sang dài hạn kiểu cổ điển.

25.1 Lạm phát và tổng cầu

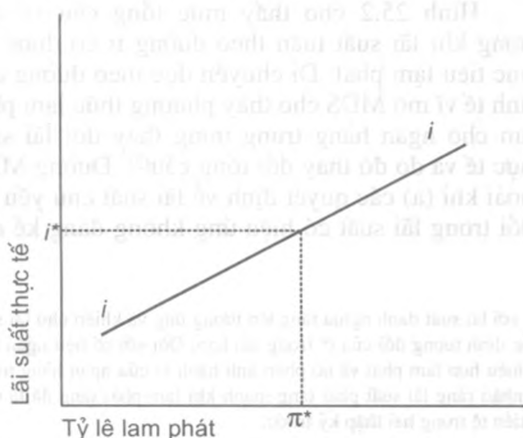
Nếu ngân hàng trung ương hoạt động một cách có thể dự đoán, thì hành vi của nó có thể được mô hình hóa. Chương 24 đã giải thích tại sao sự không ổn định của cầu tiền khiến các ngân hàng trung ương từ bỏ việc đặt mục tiêu về cung tiền. Ngày nay, hầu hết các ngân hàng trung ương đều theo đuổi mục tiêu lạm phát. Mục tiêu (chỉ tiêu) về lạm phát π^* thay đổi tùy theo từng nước nhưng thường vào khoảng 2%/năm. Tại sao không theo đuổi mục tiêu lạm phát bằng không? Các nhà hoạch định chính sách không muốn xảy ra giảm phát (lạm phát âm) mà sau đó có thể trở thành một lỗ đen. Kể cả nếu lãi suất danh nghĩa r có thể được giảm xuống bằng không, thì lãi suất thực tế $i = (r - \pi)$ có thể lớn nếu π lớn nhưng có giá trị âm.

Lạm phát là tốc độ tăng giá của tổng sản lượng.

Với **mục tiêu lạm phát**, ngân hàng trung ương điều chỉnh lãi suất để giữ cho lạm phát gần với tỷ lệ lạm phát mục tiêu.

Ngược lại, lãi suất thực tế cao dẫn đến thu hẹp hơn nữa và làm cho lạm phát càng có giá trị âm hơn, điều đó làm cho lãi suất thực tế cao hơn nữa. Nếu lãi suất danh nghĩa đã giảm xuống không, thì chính sách tiền tệ không thể làm gì nữa để chống lại sự thu hẹp của tổng cầu. Để tránh lỗ đen này, đặt ra mục tiêu lạm phát dương có thể loại bỏ bớt sai số. Nếu lạm phát hiện tại là 2% và có một cú sốc không dự đoán trước được làm giảm lạm phát 1% thì ngân hàng trung ương vẫn có đủ thời gian để có những biện pháp thúc đẩy nền kinh tế trước khi nó rơi vào vòng xoáy giảm phát.

Hình 25.1 Lãi suất và mục tiêu lạm phát



Khi lạm phát cao hơn (thấp hơn) mục tiêu π^*, lãi suất thực tế cao hơn (thấp hơn) mức bình thường. Dọc theo đường *ii*, một chính sách tiền tệ cho trước đang được thực hiện. Nếu mục tiêu lạm phát là π^* thì lãi suất thực tế tương ứng sẽ là i^*.

Hình 25.1 cho thấy chính sách tiền tệ tác động như thế nào khi lãi suất được đặt ra để đạt được mục tiêu lạm phát. Khi lạm phát cao, ngân hàng trung ương đảm bảo rằng lãi suất thực tế cao để làm giảm tổng cầu và tạo sức ép cho lạm phát phải giảm xuống.

Với đường ii thẳng đứng, lạm phát sẽ hoàn toàn được ổn định tại mức mục tiêu π^*. Nếu lạm phát bắt đầu tăng, lãi suất thực tế cũng được tăng một lượng cần thiết để đưa lạm phát trở lại mức mục tiêu. Ngược lại, nếu lạm phát bắt đầu giảm, lãi suất thực tế được giảm đi một lượng cần thiết để ngay lập tức đưa lạm phát trở về mục tiêu.

Một chính sách tiền tệ như vậy có thể rất quyết liệt. Cuối chương này, bạn sẽ hiểu được tại sao một số hiệu ứng phụ của chính sách này không được mong đợi. Đường ii trên Hình 25.1 minh họa sự can thiệp ôn hòa hơn. Khi lạm phát quá cao thì ngân hàng trung ương tăng lãi suất thực tế một lượng nhỏ, còn khi lạm phát quá thấp thì lãi suất thực tế được giảm đi một lượng nhỏ.

Với mục tiêu về lạm phát, **đường ii** cho thấy tại tỷ lệ lạm phát cao hơn thì ngân hàng trung ương sẽ muốn có lãi suất thực tế cao hơn.

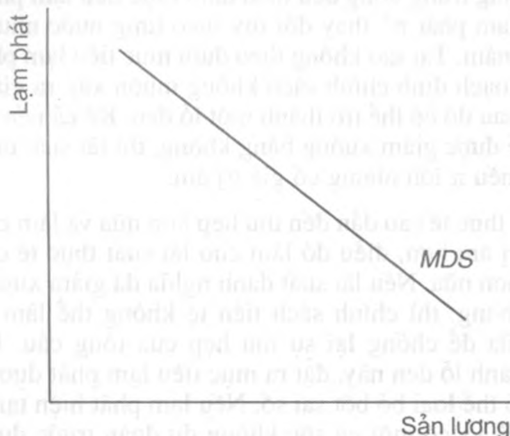
Ngân hàng trung ương đặt ra **lãi suất danh nghĩa r** chứ không phải **lãi suất thực tế i**.

Mặc dù ngân hàng trung ương quan tâm đến lãi suất thực tế do nó có tác động đến tổng cầu nhưng ngân hàng trung ương không thể kiểm soát giá hay tỷ lệ lạm phát một cách trực tiếp. Do đó, để đạt được đường ii như trên Hình 25.1 thì đầu tiên ngân hàng trung ương phải dự đoán lạm phát. Sau đó, ngân hàng trung ương sẽ đặt ra lãi suất danh nghĩa r để đạt được lãi suất thực tế i (= r - π) mà nó mong muốn.

Một hàm ý quan trọng của Hình 25.1 là lạm phát tăng lên phải làm cho lãi suất danh nghĩa tăng lên một lượng nhiều hơn. Đó là do khi đó lãi suất thực tế cao hơn khi lạm phát tăng[1]. Chỉ đơn thuần tăng lãi suất danh nghĩa tương ứng với lạm phát sẽ làm cho lãi suất thực tế không thay đổi.

Ta coi một đường ii tương ứng với một chính sách tiền tệ nhất định. Di chuyển dọc theo đường này, ngân hàng trung ương điều chỉnh lãi suất tương ứng với lạm phát theo quy tắc chính sách đã được chấp thuận. Những thay đổi trong chính sách tiền tệ được biểu diễn bằng sự dịch chuyển của đường ii. Chính sách tiền tệ nới lỏng hơn có nghĩa là đường ii dịch chuyển xuống dưới và lãi suất thấp hơn tại mỗi mức lạm phát. Chính sách tiền tệ chặt hơn làm dịch chuyển đường ii lên trên và lãi suất cao hơn tại mỗi mức lạm phát.

Hình 25.2 Đường cầu kinh tế vĩ mô



Đường cầu kinh tế vĩ mô MDS cho thấy rằng lạm phát cao hơn làm giảm tổng cầu thông qua việc ngân hàng trung ương tăng lãi suất thực tế.

Nếu π* là mục tiêu về lạm phát thì độ cao đã được lựa chọn của đường ii xác định lãi suất thực tế tương ứng i* khi đạt được mục tiêu lạm phát. Chính sách tiền tệ chặt hơn (đường ii cao hơn) hàm ý là ngân hàng trung ương chấp nhận lãi suất thực tế i* cao hơn tại mục tiêu lạm phát π* cho trước hoặc mục tiêu lạm phát π* thấp hơn tại cùng mức lãi suất thực tế i*.

Hình 25.2 cho thấy mức tổng cầu về sản lượng khi lãi suất tuân theo đường ii có được do mục tiêu lạm phát. Di chuyển dọc theo đường cầu kinh tế vĩ mô MDS cho thấy phương thức lạm phát làm cho ngân hàng trung ương thay đổi lãi suất thực tế và do đó thay đổi tổng cầu[2]. Đường MDS thoải khi (a) các quyết định về lãi suất chủ yếu do lạm phát thay đổi và (b) những thay đổi trong lãi suất có hiệu ứng không đáng kể đối với tổng cầu.

(1) Ở nhiều nước, lạm phát tăng lên thường đi kèm với lãi suất danh nghĩa tăng lên tương ứng và khiến cho lãi suất thực tế không thay đổi. Điều này phản ánh sự ổn định tương đối của i* trong dài hạn. Đối với số liệu ngắn hạn của một nước thì lãi suất danh nghĩa thay đổi nhiều hơn lạm phát và nó phản ánh hành vi của ngân hàng trung ương được nêu lên trong Hình 25.1. Việc thừa nhận rằng lãi suất phải tăng mạnh khi lạm phát tăng đã là một bước đột phá trong việc hoạch định chính sách tiền tệ trong hai thập kỷ trước.

(2) Một đường MDS tương tự tồn tại nếu ngân hàng trung ương theo đuổi mục tiêu về cung tiền. Với một đường cung tiền danh nghĩa M cho trước, lạm phát cao hơn thông qua tăng giá nhiều hơn sẽ làm giảm cung tiền thực tế M/P nhiều hơn. Với cung tiền thực tế thấp hơn, lãi suất tăng lên để làm giảm cầu về tiền thực tế và duy trì cân bằng trên thị trường tiền tệ. Lãi suất cao hơn làm giảm tổng cầu, giống như trên Hình 25.2. Với mục tiêu về cung tiền, lãi suất tăng lên do lạm phát làm giảm cung tiền thực tế. Với mục tiêu về lạm phát, lãi suất tăng lên để phản ứng trực tiếp với lạm phát và sau đó cung tiền thực tế được giảm xuống để cân bằng thị trường tiền tệ. Thông qua cả hai cách, lạm phát cao hơn dẫn đến lãi suất thực tế cao hơn và tổng cầu thấp hơn.

Đường cầu kinh tế vĩ mô MDS cho thấy lạm phát cao hơn dẫn đến sản lượng thấp hơn do ngân hàng trung ương tăng lãi suất.

Những dịch chuyển của đường MDS phản ánh tất cả những thay đổi khác của tổng cầu gây ra không phải do tác động của lạm phát đối với các quyết định về lãi suất. Do đó, MDS dịch chuyển lên trên nếu chính sách tài khóa lỏng, xuất khẩu ròng tăng hay chính sách tiền tệ lỏng (đường ii thấp hơn).

Đường cầu kinh tế vĩ mô liên kết tổng cầu, sản lượng và lạm phát. Ở mục tiếp theo, chúng ta sẽ nghiên cứu tổng cung.

25.2 Tổng cung

Đường tổng cung cho biết sản lượng mà các doanh nghiệp muốn cung ứng tại mỗi tỷ lệ lạm phát.

Tại **sản lượng tiềm năng,** tất cả đầu vào đều được sử dụng đầy đủ. Nó chính là sản lượng cân bằng dài hạn.

Ảo giác tiền tệ xảy ra nếu người dân nhầm lẫn giữa các biến danh nghĩa và biến thực tế.

Trong mô hình cổ điển, **đường tổng cung là thẳng đứng** tại sản lượng tiềm năng. Sản lượng cân bằng độc lập với lạm phát.

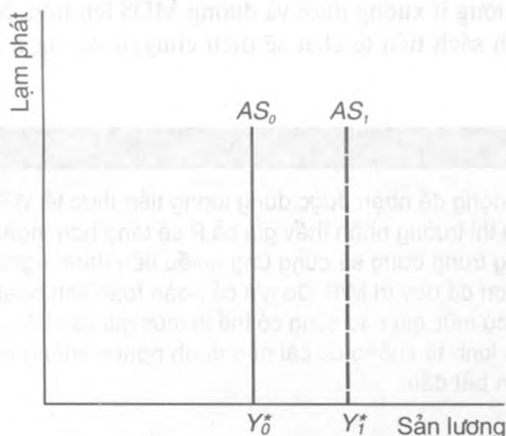
Khi giá cả và tiền lương hoàn toàn linh hoạt thì sản lượng luôn ở mức sản lượng tiềm năng.

Sản lượng tiềm năng phụ thuộc vào trình độ công nghệ, số lượng các đầu vào sẵn có (lao động, tư bản, đất đai, năng lượng) tại trạng thái cân bằng dài hạn và mức độ hiệu quả của việc sử dụng tài nguyên và công nghệ. Trong dài hạn, đầu tư vào tư bản vật chất và con người làm tăng đầu vào lao động và tư bản, tiến bộ kỹ thuật cải thiện công nghệ và các chính sách trọng cung làm giảm sự bóp méo và làm tăng hiệu quả. Trong ngắn hạn, ta coi sản lượng tiềm năng là cho trước.

Với tiền lương và giá cả linh hoạt, làm cách nào mà lạm phát tăng lên (và tiền lương danh nghĩa tăng lên tương ứng) tác động đến động cơ của các doanh nghiệp trong việc cung ứng hàng hóa và dịch vụ?

Xét theo các biến thực tế, các doanh nghiệp so sánh tiền lương thực tế (tiền lương danh nghĩa W chia cho mức giá P) với lợi ích thực tế của lao động hay sản lượng thêm mà nó sản xuất ra. Tương tự như thế, công nhân so sánh tiền lương thực tế họ mang về nhà (sức mua của nó tính bằng hàng hóa và dịch vụ) với việc hy sinh nghỉ ngơi để làm việc nhiều hơn. Nếu cả tiền lương và giá cả cùng tăng gấp đôi thì tiền lương thực tế không thay đổi. Cả doanh nghiệp và công nhân đều không thay đổi hành vi của mình. Tổng cung không bị ảnh hưởng bởi lạm phát thuần túy do các đơn vị danh nghĩa đều tăng với tỷ lệ như nhau như minh họa trên Hình 25.3.

Hình 25.3 Đường AS thẳng đứng



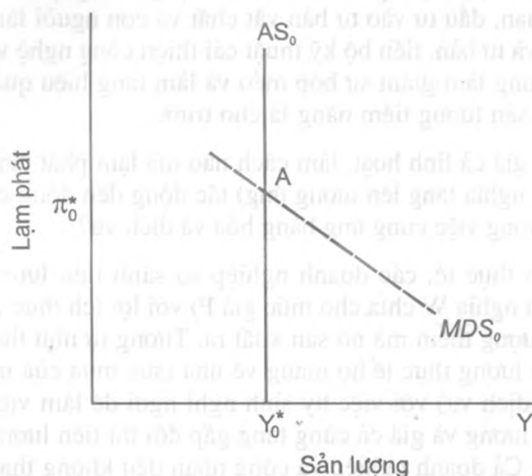
Trong mô hình cổ điển, tổng cung bằng sản lượng tiềm năng bất kể tỷ lệ lạm phát là bao nhiêu. Đường AS là thẳng đứng. Sản lượng tiềm năng tăng từ Y_0^* lên Y_1^* làm dịch chuyển đường tổng cung từ AS_0 đến AS_1.

Tính linh hoạt của tiền lương và giá cả đảm bảo rằng tất cả các biến danh nghĩa cùng tăng. Nếu không có ảo giác tiền tệ, người dân nhận rõ những thay đổi danh nghĩa và các biến thực tế không bị thay đổi. Trong mô hình cổ điển, các biến thực tế quyết định các biến thực tế và các biến danh nghĩa quyết định các biến danh nghĩa khác. Công nghệ tốt hơn, nhiều tư bản hơn hay cung ứng lao động nhiều hơn sẽ làm tăng sản lượng tiềm năng và dịch chuyển đường cung thẳng đứng từ AS_0 sang AS_1 như trên Hình 25.3. Tuy nhiên, với mỗi mức sản lượng tiềm năng, lạm phát thấp hơn không làm giảm sản lượng thực tế mà các doanh nghiệp muốn cung ứng.

25.3 Lạm phát cân bằng

Đối với mô hình cổ điển, Hình 25.4 minh họa đường cầu kinh tế vĩ mô MDS_0 và đường tổng cung thẳng đứng AS_0. Sản lượng đạt mức sản lượng tiềm năng và lạm phát là π_0*. Tại điểm A, cân bằng đạt được trên tất cả các thị trường: sản lượng, tiền tệ và lao động.

Hình 25.4 Lạm phát cân bằng



Với đường tổng cung AS_0 và đường cầu kinh tế vĩ mô MDS_0, lạm phát là π_0* và sản lượng là Y_0*.

Thị trường lao động ở trạng thái cân bằng tại tất cả các điểm trên đường AS_0 do nền kinh tế ở mức sản lượng tiềm năng và toàn dụng. A cũng là điểm nằm trên đường cầu kinh tế vĩ mô mà trên đó lãi suất được điều chỉnh tương ứng với chính sách tiền tệ, và tổng cầu đối với hàng hóa bằng sản lượng hàng hóa thực tế.

Tỷ lệ lạm phát cân bằng π_0* phản ánh vị trí của các đường AS và MDS. Sản lượng tiềm năng Y_0* phản ánh công nghệ, tính hiệu quả và cung ứng đầu vào sẵn có. Đường cầu kinh tế vĩ mô phụ thuộc vào đường IS, nó minh họa phương thức lãi suất tác động đến tổng cầu và phụ thuộc vào đường ii trên Hình 25.1, nó cho thấy phương thức lãi suất điều chỉnh lại khi có sự sai lệch của lạm phát so với mục tiêu.

Để đảm bảo lạm phát cân bằng π_0* trùng với mục tiêu lạm phát π*, ngân hàng trung ương chọn chiều cao chính xác của đường ii trên Hình 25.1, qua đó đảm bảo đường MDS có chiều cao chính xác để làm cho tỷ lệ lạm phát cân bằng π_0* trùng với tỷ lệ lạm phát mục tiêu π*. Nếu π_0* quá thấp thì ngân hàng trung ương nới lỏng chính sách tiền tệ và làm dịch chuyển đường ii xuống dưới và đường MDS lên trên. Nếu π_0* lớn hơn mục tiêu lạm phát thì chính sách tiền tệ chặt sẽ dịch chuyển đường ii lên trên và đường MDS xuống dưới.

Hộp 25-1 Thả neo

Khi giá cả có thể thay đổi, chính sách tiền tệ phải neo tất cả các biến danh nghĩa.

Một cái **neo danh nghĩa** xác định giá trị của các biến danh nghĩa khác. Các lực lượng thị trường xác định các biến thực tế.

Giả sử lãi suất r cố định. Trong mô hình cổ điển, sản lượng là Y*. Y* và r xác định cầu tiền M/P. Lượng tiền danh nghĩa M được cung ứng một cách thụ động để nhận được đúng lượng tiền thực tế M/P. Nếu thị trường nhận thấy giá cả P sẽ tăng hơn, ngân hàng trung ương sẽ cung ứng nhiều tiền danh nghĩa M hơn để duy trì M/P. Do giá cả hoàn toàn linh hoạt, bất cứ mức giá nào cũng có thể là mức giá cân bằng. Nền kinh tế không có cái neo danh nghĩa, không có điểm bắt đầu.

Hộp 25-1 **Thả neo** *(tiếp theo)*

Mục tiêu về cung tiền danh nghĩa M là một cái neo danh nghĩa. Cầu tiền xác định M/P nhưng bây giờ do M đã được biết nên thị trường biết phải đặt ra mức giá P ở đâu. Một mục tiêu về lạm phát là một cái neo danh nghĩa khác. Với mức giá của thời kỳ trước đó (bây giờ đã biết và cố định), mục tiêu lạm phát cho giá cả tăng lên giữa thời kỳ trước và thời kỳ này cũng là mục tiêu của mức giá hiện tại P. Với cầu tiền M/P và mức giá P đã biết, cân bằng trên thị trường tiền tệ xác định M. Sau này, ta sẽ thấy rằng tỷ giá hối đoái danh nghĩa cũng có thể đóng vai trò như một cái neo danh nghĩa.

Mức giá hay là tỷ lệ lạm phát?

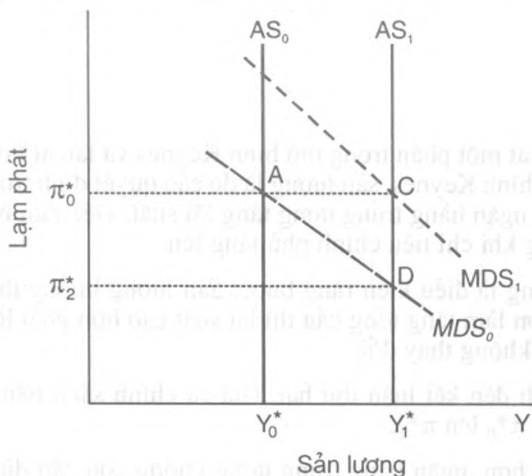
Do mức giá trong thời kỳ trước đã được biết, các nhận định về lạm phát π hiện tại tương đương với các nhận định về mức giá hiện tại P. Tất cả các đồ thị trong chương này có thể được vẽ với P thay π cho trên trục tung. Chúng ta thích dùng lạm phát vì 2 lý do. Thứ nhất, nó dễ dàng thích hợp với việc ấn định mục tiêu lạm phát, chính sách mà thực tế các ngân hàng trung ương hiện đại đang thực hiện. Thứ hai, nó có liên hệ rõ ràng với đường Phillips ở chương sau.

Cú sốc cung

Các cú sốc cung có thể có lợi, ví dụ sự tiến bộ kỹ thuật, hay có thể là bất lợi, ví dụ như giá thực tế của dầu tăng lên hay năng lực sản xuất giảm đi sau khi xảy ra động đất. Giả sử sản lượng tiềm năng tăng lên. Trên Hình 25.5, đường AS dịch chuyển sang phải từ AS_0 sang AS_1. Với đường MDS cho trước, lạm phát cân bằng giảm xuống còn π_2* và cân bằng đạt được tại D.

Chính sách tiền tệ thích ứng với một thay đổi lâu dài trong cung ứng bằng cách thay đổi lãi suất thực tế (dịch chuyển đường ii) để tạo ra thay đổi tương tự trong tổng cầu.

Hình 25.5 **Cú sốc cung**



Với tổng cung AS_0 và cầu kinh tế vĩ mô MDS_0, lạm phát là π_0* và sản lượng là Y_0*. Sự gia tăng cung ứng làm đường tổng cung dịch chuyển từ AS_0 sang AS_1. Ngân hàng trung ương thích ứng với cung bổ sung này bằng cách giảm i* để dịch chuyển đường cầu tới MDS_1. Do đó, lạm phát cân bằng vẫn được giữ ở mức π_0*. Cân bằng chuyển từ A sang C.

Tuy nhiên, ngân hàng trung ương vẫn muốn đạt được tỷ lệ lạm phát cân bằng dài hạn π_0*. Do đó, để đáp lại cú sốc cung, ngân hàng trung ương nới lỏng chính sách tiền tệ và dịch chuyển đường ii xuống dưới và đường MDS lên trên. Lãi suất thực tế thấp hơn làm tăng tổng cầu tương ứng với sản lượng tiềm năng Y^*_1 lớn hơn. Điểm cân bằng mới là C chứ không phải D. Với lạm phát không đổi, lãi suất thực tế thấp hơn đồng nghĩa với lãi suất danh nghĩa thấp hơn.

Lãi suất thấp hơn làm tăng cầu tiền. Để lập lại cân bằng trên thị trường tiền tệ, ngân hàng trung ương phải cung ứng nhiều tiền hơn. Ngược lại, nếu giá dầu tăng làm giảm tổng cung trong dài hạn thì đường AS dịch chuyển từ AS_1 sang AS_0. Bắt đầu tại điểm C, ngân hàng trung ương phải thắt chặt chính sách tiền tệ để lãi suất thực tế cao hơn sẽ làm giảm tổng cầu tương ứng với tổng cung thấp hơn.

Cú sốc cầu

Giả sử tổng cầu dịch chuyển lên trên do chính sách tài khóa nới lỏng hơn hoặc do khu vực tư nhân lạc quan hơn về lợi nhuận và thu nhập trong tương lai. Bắt đầu tại điểm cân bằng A trên Hình 25.6 nhưng giữ cung cố định tại AS_0, đường cầu dịch chuyển từ MDS_0 sang MDS_1 và điểm cân bằng mới là B.

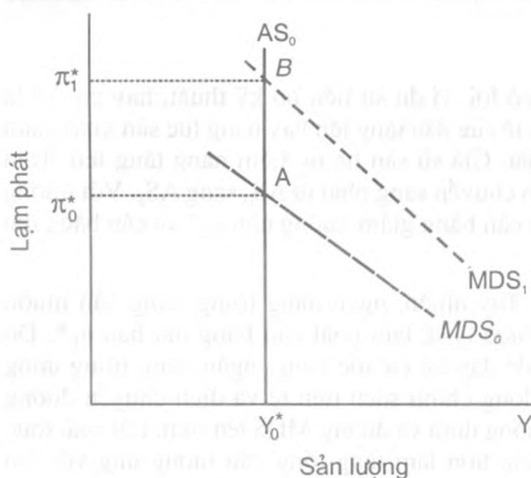
Ngân hàng trung ương có thể tiếp tục đạt mục tiêu lạm phát π^*_0 chỉ bằng cách thắt chặt chính sách tiền tệ để bù đắp cú sốc cầu. Ở trạng thái cân bằng đầy đủ, với cung AS_0

Trong mô hình cổ điển với đường AS thẳng đứng, tăng **chi tiêu của chính phủ lấn át chi tiêu tư nhân một lượng tương ứng.** Tổng cầu vẫn bằng sản lượng tiềm năng.

không đổi, tổng cầu không thay đổi. Thông qua việc tăng lãi suất, ngân hàng trung ương có thể làm giảm tổng cầu một lần nữa. Ngân hàng trung ương thắt chặt chính sách tiền tệ (dịch chuyển đường ii lên trên) cho đến khi cú sốc cầu được bù đắp hoàn toàn và MDS_1 lại dịch chuyển trở lại MDS_0. Cân bằng được duy trì tại A và vẫn đạt được mục tiêu lạm phát π_0*.

Sự gia tăng ban đầu trong cầu có thể bắt nguồn từ khu vực tư nhân hoặc khu vực công cộng. Nếu cầu tư nhân cao hơn thì lãi suất thực tế cao hơn đơn giản làm giảm cầu tư nhân trở về mức ban đầu. Nếu chi tiêu của chính phủ cao hơn thì ngân hàng trung ương tăng lãi suất cho đến khi chi tiêu tư nhân giảm đúng bằng lượng chi tiêu chính phủ tăng lên.

Hình 25.6 Cú sốc cầu



Với đường tổng cung AS_0 và đường cầu kinh tế vĩ mô MDS_0, lạm phát là π_0* và sản lượng là Y_0*. Với đường tổng cung cho trước, sự tăng lên của cầu từ MDS_0 lên MDS_1 làm cho lạm phát không còn ở mục tiêu dài hạn π_0* nữa. Do đó, ngân hàng trung ương tăng i* để dịch chuyển MDS_1 trở lại MDS_0 và thiết lập lại cân bằng tại A.

Hãy lưu ý sự khác nhau giữa lấn át một phần trong mô hình Keynes và lấn át hoàn toàn trong mô hình cổ điển. Trong mô hình Keynes, sản lượng là do cầu quyết định trong ngắn hạn. Sản lượng cao hơn làm cho ngân hàng trung ương tăng lãi suất, việc làm này bù đắp lại một phần hiệu ứng mở rộng khi chi tiêu chính phủ tăng lên.

Trong mô hình cổ điển, tổng cung là điều kiện ràng buộc. Sản lượng không thay đổi. Khi chi tiêu của chính phủ cao hơn làm tăng tổng cầu thì lãi suất cao hơn phải làm giảm tiêu dùng và đầu tư để tổng cầu không thay đổi.

Từ Hình 25.6, chúng ta có thể đi đến kết luận thứ hai. Giả sử chính sách tiền tệ thay đổi do mục tiêu lạm phát tăng từ π^*_0 lên π^*_1.

Với tỷ lệ lạm phát mục tiêu cao hơn, ngân hàng trung ương không còn cần dùng đến lãi suất thực tế cao tại mỗi mức lạm phát. Lãi suất thực tế giảm và đường cầu kinh tế vĩ mô dịch chuyển từ MDS_0 lên MDS_1. Với đường AS không thay đổi, trạng thái cân bằng chuyển từ A sang B.

Trong mô hình cổ điển, **tốc độ tăng trưởng tiền tệ danh nghĩa nhanh hơn** đi kèm với lạm phát cao hơn nhưng sản lượng không thay đổi và bằng với sản lượng tiềm năng.

Tại trạng thái cân bằng mới, lạm phát cao hơn nhưng sản lượng thực tế không thay đổi. Do đây chính là cân bằng đầy đủ nên tất cả các biến thực tế không thay đổi. Một trong số các biến này là lượng tiền thực tế M/P. Do giá cả tăng lên với tỷ lệ π_1*, cung tiền danh nghĩa cũng phải tăng với tỷ lệ này.

Một giáo điều của chủ nghĩa trọng tiền là tăng lượng tiền tệ danh nghĩa gắn liền với lạm phát chứ không phải với việc tăng sản lượng hay

việc làm. Hình 25.6 cho thấy điều này đúng trong mô hình cổ điển với tiền lương và giá cả hoàn toàn linh hoạt và không có ảo giác tiền tệ.

Điều này diễn ra trong thời gian bao lâu?

Mô hình cổ điển nghiên cứu nền kinh tế khi tất cả các biến đều điều chỉnh một cách đầy đủ. Thay vì coi sự điều chỉnh diễn ra ngay tức khắc, chúng ta có thể coi mô hình cổ điển ứng dụng cho một khoảng thời gian đủ dài để những điều chỉnh chậm hơn hoàn tất. Điều đó có nghĩa là không chỉ có sự điều chỉnh về giá cả và tiền lương mà cả thời gian để ngân hàng trung ương tìm hiểu vấn đề đang diễn ra để điều chỉnh chính sách tiền tệ nếu cần thiết và cả thời gian để lãi suất thay đổi và tác động đầy đủ đối với hành vi tư nhân. Giả sử nền kinh tế gặp phải sự suy giảm của tổng cầu thì điều gì sẽ xảy ra?

Mô hình cổ điển

Với tổng cung không thay đổi, giảm tổng cầu dẫn đến lạm phát thấp hơn và ngân hàng trung ương ngay lập tức nới lỏng chính sách tiền tệ, làm giảm lãi suất thực tế, kích cầu trong khu vực tư nhân và do đó thiết lập lại tổng cầu để đạt mức sản lượng tiềm năng không thay đổi(3).

Mô hình Keynes

Trước khi tiền lương và giá cả có thể điều chỉnh, không có thay đổi trong lạm phát mà ngân hàng trung ương có thể phản ứng. Hiệu ứng ban đầu của việc tổng cầu giảm là sản lượng giảm. Phần còn lại của chương này sẽ nghiên cứu quá trình điều chỉnh của nền kinh tế một cách dần dần từ ngắn hạn theo kiểu Keynes sang dài hạn cổ điển. Để thực hiện điều đó, chúng ta đề cập đến đường tổng cung ngắn hạn.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

25.4 Thị trường lao động và hành vi tiền lương

Các cú sốc bất lợi gây ra suy thoái trong nhiều năm chứ không chỉ trong nhiều tuần. Tại sao những thay đổi trong giá cả không phục hồi lại sản lượng tiềm năng một cách nhanh chóng hơn? Các doanh nghiệp gắn giá cả với chi phí. Tiền lương là phần lớn nhất trong chi phí. Sự điều chỉnh tiền lương một cách chậm chạp đối với những thiên lệch khỏi trạng thái toàn dụng vẫn là nguyên nhân chính của sự điều chỉnh giá cả chậm chạp.

Đối với cả doanh nghiệp và công nhân, việc làm thường là sự cam kết dài hạn. Đối với doanh nghiệp, chi phí để tuyển dụng và sa thải công nhân rất cao. Việc sa thải đòi hỏi phải trả trợ cấp thôi việc và làm mất kỹ năng mà người công nhân đã tích lũy trong quá trình làm việc. Việc tuyển dụng đòi hỏi quảng cáo, phỏng vấn và đào tạo công nhân mới để đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp hạn chế tuyển dụng và sa thải công nhân đơn thuần do những biến động của cầu trong ngắn hạn.

(3) Phân tích tương tự được áp dụng đối với mục tiêu về cung tiền. Giả sử lượng tiền danh nghĩa tăng 2% hàng năm. Tỷ lệ lạm phát dài hạn cũng sẽ là 2%. Việc cắt giảm tổng cầu sẽ làm cho tiền lương và giá cả tăng chậm hơn trước đó. Với lạm phát thấp hơn 2% trong khi cung tiền vẫn tăng với tỷ lệ không thay đổi là 2%, thì cung tiền thực tế sẽ tăng. Điều này làm cho lãi suất giảm và có tác dụng đưa tổng cầu về mức sản lượng tiềm năng. Sau đó, cả tiền và giá cả đều tăng với tỷ lệ 2%. Cung tiền thực tế thường xuyên cao hơn và lãi suất thực tế thường xuyên thấp hơn.

Đối với công nhân, tìm kiếm một việc làm mới tốn kém thời gian và nỗ lực và bỏ đi kinh nghiệm công tác, thâm niên đã tích lũy được, và tiền lương cao được trả cho năng suất cao bắt nguồn từ sự thành thạo một công việc cụ thể. Cũng giống như các doanh nghiệp, công nhân quan tâm đến các thỏa thuận dài hạn. Doanh nghiệp và công nhân có được sự am hiểu về tiền lương và các điều kiện trong trung hạn, bao gồm cách thức giải quyết những biến động về sản lượng của doanh nghiệp trong ngắn hạn.

Một doanh nghiệp và công nhân có những hợp đồng chính thức hay những thỏa thuận ngầm xác định điều kiện làm việc. Chúng bao gồm thời gian làm việc chính thức, yêu cầu làm ngoài giờ, tiền lương chính thức và tiền lương ngoài giờ. Sau đó doanh nghiệp đặt ra số giờ trong phạm vi những điều kiện này, nó phụ thuộc vào lượng sản phẩm mà doanh nghiệp đó muốn sản xuất ra trong tuần đó.

Khi nhu cầu giảm, đầu tiên doanh nghiệp giảm số giờ làm việc. Thời gian làm việc ngoài giờ không còn nữa và nhà máy đóng cửa sớm. Nếu cầu không tăng trở lại hoặc thậm chí còn giảm thêm thì doanh nghiệp bắt đầu sa thải công nhân. Ngược lại, khi cầu tăng thì doanh nghiệp yêu cầu công nhân hiện có làm thêm giờ. Sau đó, doanh nghiệp sẽ thuê thêm công nhân hợp đồng để bổ sung cho lực lượng lao động hiện có. Chỉ khi doanh nghiệp chắc chắn rằng doanh thu cao hơn sẽ kéo dài, nó mới thuê thêm lao động thường xuyên.

Hộp 25-2 Tăng trưởng toàn cầu đang diễn ra

Trong quý 3 của năm 2003, nền kinh tế thế giới tăng trưởng với tốc độ nhanh nhất trong 2 thập kỷ vừa qua. Nguyên nhân chủ yếu là do tăng trưởng đáng khâm phục ở Mỹ với tăng trưởng GDP trung bình 7,2%/năm. Nhưng đấy không phải là tất cả: sự phục hồi gần đây diễn ra trên phương diện toàn cầu với hầu hết các nền kinh tế đều tăng trưởng.

Nhật Bản đã qua thời kỳ giảm phát, đánh dấu quý thứ 7 liên tiếp có tăng trưởng dương. Khu vực sử dụng đồng euro tăng trưởng 1,6%. Nhưng tăng trưởng ấn tượng nhất lại là ở những nền kinh tế đang phát triển. GDP của Trung Quốc tăng với tỷ lệ hàng năm là 18% trong quý 3 sau khi đã điều chỉnh theo thời vụ. Singapore tăng trưởng 17% và Đài Loan tăng trưởng 24%.

Adapted from The Economist, 20 November 2003.

Sự điều chỉnh tiền lương

Tiền lương không được xác định trên cơ sở đấu giá hàng ngày để cho tiền lương cân bằng thị trường lao động. Các doanh nghiệp và công nhân đều có lợi từ những am hiểu mang tính dài hạn. Sự cam kết đồng thời này ngăn không cho doanh nghiệp và công nhân bị ảnh hưởng bởi những điều kiện mang tính thời vụ trên thị trường lao động.

Cả doanh nghiệp và công nhân không thể thương lượng hàng ngày. Sự thương lượng gây ra tốn kém do nó sử dụng thời gian hữu ích có thể sử dụng để sản xuất. Chi phí thương lượng hàm ý rằng tiền lương chỉ thay đổi trong những khoảng thời gian nhất định. Trên thực tế, không có những điều chỉnh tức thời của tiền lương khi có những cú sốc. Các doanh nghiệp phải chờ cho đến khi có thể thay đổi lại cấu trúc tiền lương. Trên thực tế, ngay cả khi đó, sự điều chỉnh tiền lương một cách hoàn toàn khó có thể được thực hiện. Chương 10 đã đề cập đến các nguyên nhân khác lý giải tại sao thất nghiệp không tự nguyện không được loại bỏ tức thời thông qua sự điều chỉnh tiền lương.

Tóm tắt

Trong ngắn hạn (trong vài tháng đầu tiên), những thay đổi trong lao động đầu vào chủ yếu là những thay đổi trong giờ làm việc. Trong trung hạn (cho đến hai năm), khi những

thay đổi trong nhu cầu về lao động vẫn còn, doanh nghiệp bắt đầu thay đổi lực lượng lao động thường xuyên. Trong dài hạn (từ 4 đến 6 năm), sự điều chỉnh được hoàn tất.

Trong ngắn hạn, tiền lương nhìn chung là cho trước. Doanh nghiệp có sự linh hoạt nhất định đối với thu nhập, khác với tiền lương đã được thỏa thuận, do những biến động qua thời gian và trong ngắn hạn tác động đến thu nhập bình quân theo giờ. Tuy nhiên, sự linh hoạt này có giới hạn. Trong trung hạn, doanh nghiệp bắt đầu điều chỉnh tiền lương. Trong dài hạn, quá trình này hoàn tất và nền kinh tế trở lại mức sản lượng tiềm năng.

Bây giờ, chúng ta sẽ sử dụng phân tích này để áp dụng cho thị trường hàng hóa. Thông qua việc phân biệt cung trong ngắn hạn và dài hạn, mô hình của chúng ta về sản lượng phản ánh cả cung và cầu, ngay cả trong ngắn hạn. Tuy nhiên, hành vi ngắn hạn của nó giống như mô hình Keynes đơn giản mà trong đó sản lượng là do cầu quyết định. Hành vi dài hạn của nó hoàn toàn theo mô hình cổ điển.

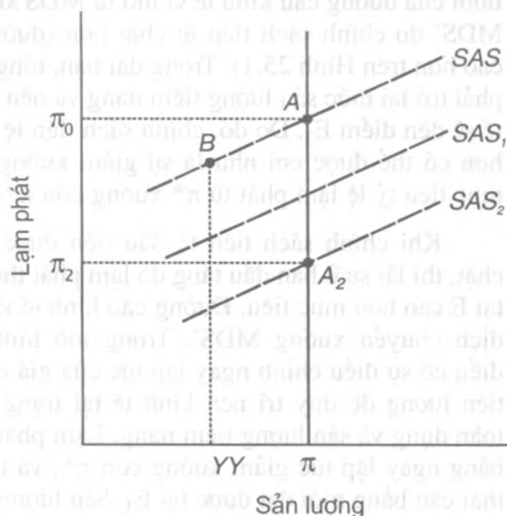
25.5 Tổng cung trong ngắn hạn

Trong Hình 25.7, nền kinh tế ở mức sản lượng tiềm năng tại điểm A. Trong ngắn hạn, doanh nghiệp chấp nhận tỷ lệ tăng trưởng của tiền lương danh nghĩa cho trước (không được biểu thị trên hình). Những thương lượng về tiền lương trước đây được dự đoán vẫn được duy trì tại cân bằng dài hạn A với lạm phát π_0. Để theo kịp lạm phát, tốc độ tăng trưởng của tiền lương danh nghĩa dự kiến sẽ duy trì tiền lương thực tế tương ứng để thị trường lao động cân bằng.

Đường tổng cung ngắn hạn biểu thị mức sản lượng mong muốn thay đổi như thế nào với lạm phát với sự tăng trưởng của tiền lương danh nghĩa cho trước.

Nếu lạm phát vượt quá tỷ lệ lạm phát dự kiến π_0 thì doanh nghiệp có thể tăng giá hàng hóa mà họ sản xuất. Tiền lương thực tế thấp hơn so với dự kiến. Nếu điều này được dự báo trước khi tiền lương được thương lượng thì tiền lương danh nghĩa mà doanh nghiệp chấp nhận phải cao hơn. Tuy nhiên, điều này lại không được dự báo trước. Các doanh nghiệp tận dụng vận may này và sản xuất nhiều hàng hóa hơn. Họ có khả năng trả lương ngoài giờ để đảm bảo sự hợp tác của công nhân và cũng có thể thuê thêm công nhân hợp đồng.

Hình 25.7 Đường tổng cung ngắn hạn



Các doanh nghiệp tăng giá khi chi phí tiền lương tăng. Mỗi đường tổng cung ngắn hạn phản ánh một tỷ lệ tăng lương danh nghĩa khác nhau. Với mỗi tỷ lệ cho trước, lạm phát cao hơn sẽ làm thay đổi lựa chọn của các doanh nghiệp lên phía trên theo một đường tổng cung nhất định. Một sự bùng nổ hoặc suy thoái kéo dài đẩy tỷ lệ tăng lương danh nghĩa lên cao hay thấp xuống, làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn. Khi những đường này dịch chuyển đủ để lập lại mức tại đó các đường MDS và AS cắt nhau thì sản lượng tiềm năng được khôi phục.

Ngược lại, nếu lạm phát thấp hơn π_0, tiền lương thực tế bây giờ cao hơn mức dự kiến tại thời điểm tiền lương danh nghĩa được thỏa thuận. Do lao động trở nên tốn kém hơn, doanh nghiệp cắt giảm sản lượng. Họ chuyển từ điểm A sang B như trên Hình 25.7. Các doanh nghiệp di chuyển dọc trên đường SAS trong ngắn hạn.

Nếu cầu và sản lượng vẫn thấp thì tốc độ tăng của tiền lương danh nghĩa được thương lượng giảm dần đi. Với tốc độ tăng của tiền lương chậm hơn, các doanh nghiệp không cần phải tăng giá hàng hóa quá nhanh. Đường tổng cung ngắn hạn dịch xuống dưới từ SAS đến SAS_1 như trên Hình 25.7. Lạm phát thấp hơn làm cho nền kinh tế di chuyển xuống phía dưới của đường cầu kinh tế vĩ mô và làm tăng cầu về hàng hóa. Nếu trạng thái toàn

dụng và sản lượng tiềm năng không được thiết lập lại thì tốc độ tăng của tiền lương giảm tiếp và đường tổng cung ngắn hạn trở thành SAS_2.

Các đường tổng cung ngắn hạn này cho ta một bức tranh thực tế về sự điều chỉnh khi có các cú sốc cầu. Do đường tổng cung ngắn hạn thoải nên sự dịch chuyển của tổng cầu chủ yếu dẫn đến thay đổi sản lượng chứ không phải giá cả trong ngắn hạn. Đây là nét đặc trưng Keynes. Tuy nhiên, những sai lệch ra khỏi trạng thái toàn dụng dần dần làm thay đổi tốc độ tăng của tiền lương và tổng cung ngắn hạn. Nền kinh tế dần dần trở lại mức sản lượng tiềm năng. Đây là nét đặc trưng cổ điển. Bây giờ, chúng ta sẽ nghiên cứu sự điều chỉnh sâu hơn.

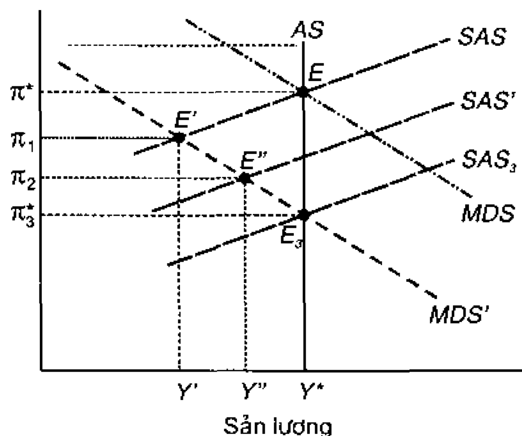
25.6 Quá trình điều chỉnh

Bây giờ, chúng ta kết hợp đường cầu kinh tế vĩ mô với đường tổng cung ngắn hạn để minh họa phương thức các cú sốc cầu hoặc cung xác lập quá trình điều chỉnh. Thông qua việc kết hợp đường MDS và SAS, ta giả sử rằng thị trường hàng hóa cân bằng, kể cả trong ngắn hạn. Tổng cung ngắn hạn dần dần thay đổi theo thời gian khi tốc độ tăng của tiền lương điều chỉnh đến một giá trị có thể thiết lập lại trạng thái toàn dụng và sản lượng tiềm năng và cuối cùng đưa các doanh nghiệp trở lại đường tổng cung dài hạn.

Sản lượng không còn do cầu quyết định nữa khi tổng cầu nằm dưới mức sản lượng tiềm năng. Trong ngắn hạn, các doanh nghiệp cũng nằm trên đường tổng cung ngắn hạn và sản xuất những thứ họ muốn, với tiền lương danh nghĩa cho trước.

Tuy nhiên, sự điều chỉnh chậm chạp của tiền lương ngăn cản sự thiết lập lại trạng thái toàn dụng ngay tức khắc. Khi tổng cầu về hàng hóa giảm, các doanh nghiệp giảm sản lượng và việc làm. Do tiền lương không giảm ngay, sẽ xảy ra thất nghiệp không tự nguyện. Trong ngắn hạn, việc làm là do cầu quyết định.

Hình 25.8 Mục tiêu lạm phát thấp hơn



Bắt đầu tại E, mục tiêu lạm phát thấp hơn dịch chuyển MDS xuống MDS'. Với tốc độ tăng tiền lương cho trước, cân bằng mới đạt được tại E'. Sản lượng giảm từ Y* xuống Y' và lạm phát thực tế chỉ là π_1. Do tiền lương tăng nhanh hơn so với giá cả bất chấp việc sản lượng giảm, thất nghiệp tăng lên. Trong lần thỏa thuận tiền lương tiếp theo, tiền lương danh nghĩa tăng chậm lại và đường cung ngắn hạn trở thành SAS'. Bây giờ, cân bằng đạt được tại E" và sản lượng là Y". Khi tốc độ tăng của tiền lương chậm lại vừa đủ để đường cung là SAS_3, thì trạng thái cân bằng dài hạn đạt được tại E_3.

Hình 25.8 minh họa sự dịch chuyển xuống dưới của đường cầu kinh tế vĩ mô từ MDS xuống MDS' do chính sách tiền tệ chặt hơn (đường ii cao hơn trên Hình 25.1). Trong dài hạn, tổng cầu phải trở lại mức sản lượng tiềm năng và nền kinh tế sẽ đến điểm E_3. Do đó, chính sách tiền tệ chặt hơn có thể được coi như là sự giảm xuống của mục tiêu tỷ lệ lạm phát từ π^* xuống còn π^*_3.

Khi chính sách tiền tệ đầu tiên được thắt chặt, thì lãi suất ban đầu tăng do lạm phát thực tế tại E cao hơn mục tiêu. Đường cầu kinh tế vĩ mô dịch chuyển xuống MDS'. Trong mô hình cổ điển có sự điều chỉnh ngay lập tức của giá cả và tiền lương để duy trì nền kinh tế tại trạng thái toàn dụng và sản lượng tiềm năng. Lạm phát cân bằng ngay lập tức giảm xuống còn π^*_3 và trạng thái cân bằng mới đạt được tại E_3. Sản lượng vẫn ở mức tiềm năng Y*.

Những kết quả trên của mô hình cổ điển chỉ đúng trong dài hạn. Khi sự điều chỉnh của tiền lương và giá cả diễn ra chậm chạp, nền kinh tế có đường tổng cung ngắn hạn SAS, nó phản ánh tiền lương danh nghĩa mới được thỏa thuận.

Trong ngắn hạn, sự dịch chuyển xuống dưới của MDS làm cho nền kinh tế dịch chuyển từ E sang E'. Do các doanh nghiệp không thể giảm nhiều chi phí, họ giảm sản lượng xuống còn Y'. Tại E', thị trường hàng hóa cân bằng tại giao điểm của đường cầu MDS' và đường cung SAS. Lạm phát đã giảm đi một lượng nhỏ do cầu giảm đi nhưng sản lượng lại giảm đi đáng kể. Với lạm phát thấp hơn mức dự kiến được đưa vào trong các thỏa thuận tiền lương danh nghĩa, tiền lương thực tế đã tăng lên mặc dù sản lượng giảm đi. Khi các doanh nghiệp có thể điều chỉnh việc làm, một số công nhân bị sa thải và thất nghiệp tăng lên.

Trong trung hạn, điều này bắt đầu làm giảm tốc độ tăng của tiền lương. Với tiền lương thấp hơn thực tế, các doanh nghiệp chuyển sang đường tổng cung ngắn hạn SAS'. Bây giờ thị trường hàng hóa cân bằng tại E". Sản lượng và việc làm được phục hồi một chút nhưng vẫn còn thất nghiệp. Do lạm phát giảm, ngân hàng trung ương không phải lo lắng nhiều về việc lạm phát vượt quá mục tiêu mới và ngân hàng trung ương giảm lãi suất thực tế và di chuyển nền kinh tế dọc theo đường MDS' đến E".

Trong dài hạn, quá trình điều chỉnh hoàn tất. Tốc độ tăng của tiền lương và lạm phát giảm xuống còn π^*_3. Đường tổng cung ngắn hạn là SAS_3 trên Hình 25.8. Nền kinh tế ở trạng thái cân bằng đầy đủ tại E_3 nằm trên AS, SAS và MDS'. Sản lượng là Y* và thị trường lao động trở lại trạng thái toàn dụng.

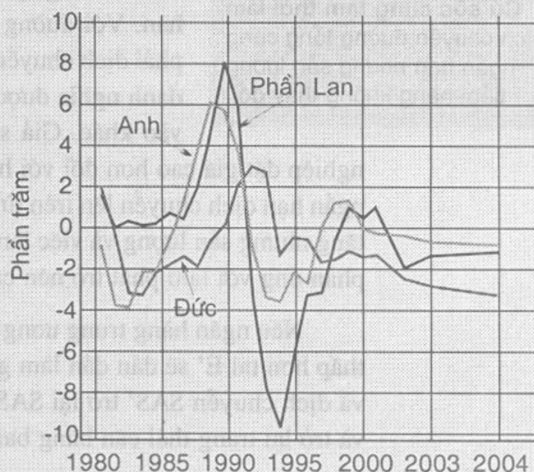
Thế giới thực tế nằm giữa hai thái cực của mô hình Keynes và mô hình cổ điển. Trên thực tế, giá cả và tiền lương không hoàn toàn linh hoạt cũng không hoàn toàn cứng nhắc. Mục tiêu lạm phát thấp hơn có tác động thực tế trong ngắn hạn do sản lượng và việc làm giảm đi. Nhưng sau khi tiền lương và giá cả điều chỉnh hoàn toàn, sản lượng và việc làm trở lại mức bình thường. Kể từ sau đó, lạm phát thấp hơn một cách thường xuyên.

Hộp 25-3 Độ lệch sản lượng trong giai đoạn 1980 - 2004

Độ lệch sản lượng (Y - Y*) là phần trăm sai lệch của sản lượng thực tế Y so với sản lượng tiềm năng Y*. Mỗi năm Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) đặt tại Pa-ri ước tính sản lượng tiềm năng cho tất cả các nước thành viên. Đồ thị dưới đây cho thấy ước tính đối với Anh, Đức và Phần Lan. Khi độ lệch sản lượng dương, khi ấy có bùng nổ kinh tế và khi độ lệch sản lượng âm thì có suy thoái kinh tế.

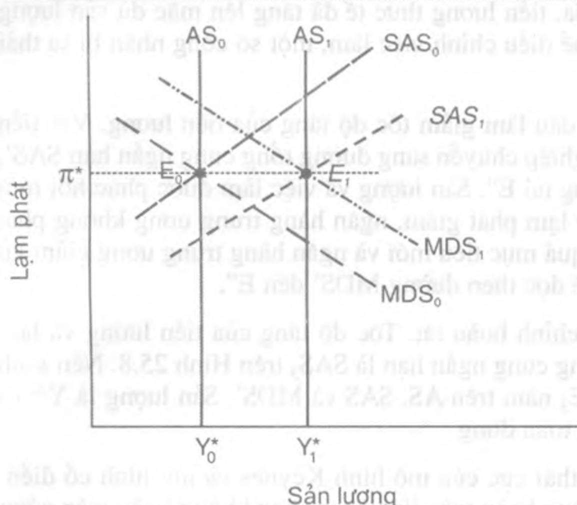
Đồ thị này cho biết khủng hoảng kinh tế ở Anh trong những năm đầu thập niên 80 khi chính phủ của Thatcher giảm cầu để giảm lạm phát; bùng nổ dưới thời Lawson vào giữa những năm 1980 dẫn đến lạm phát phục hồi; cuộc suy thoái lớn vào đầu những năm 1990 khi chính sách được thắt chặt để làm giảm lạm phát; và sự phục hồi sau năm 1993. Điều đó xác nhận việc chuyển sang mục tiêu lạm phát sau năm 1992 đã làm cho nền kinh tế vĩ mô ổn định hơn.

Ở Đức cũng xảy ra suy thoái vào đầu những năm 1980 khi có lạm phát kể từ sau cú sốc dầu mỏ thứ hai. Vào năm 1990, Liên bang Đức hợp nhất đã tạo ra mở rộng ngân sách ồ ạt khi đầu tư ở Đông Đức rút cạn ngân sách Tây Đức. Lãi suất cao là cần thiết để làm giảm lạm phát do đó cầu giảm mạnh sau đó. Chúng ta cũng thấy Phần Lan, nước có xuất khẩu tăng sau khi mở cửa thương mại với Nga nhưng sau đó suy sụp khi Liên bang Xô Viết tan vỡ. Kể từ giữa những năm 1990, Phần Lan đã khôi phục mạnh do sự trợ giúp từ các công ty sản xuất sản phẩm công nghệ cao như Nokia.



25.7 Sự điều chỉnh chậm chạp đối với các cú sốc

Hình 25.9 Tăng cung ứng dài hạn



Sự tăng lên thường xuyên của cung làm dịch chuyển đường AS_0 và SAS_0 đến AS_1. Thông qua việc giảm lãi suất trong dài hạn, ngân hàng trung ương dịch chuyển đường MDS_0 sang MDS_1 và đạt được mục tiêu lạm phát p* tại điểm cân bằng mới E. Nếu ngân hàng trung ương hành động đủ nhanh thì không cần có thêm sự dịch chuyển của SAS_1.

Cú sốc cung dài hạn

Giả sử sự thay đổi về quan điểm đối với phụ nữ dẫn đến tăng cung ứng lao động. Sản lượng tiềm năng tăng lên. Trong dài hạn, tổng cầu phải tăng cùng với tổng cung. Lãi suất thực tế thấp hơn cho phép tổng cầu cao hơn tại mục tiêu lạm phát không thay đổi π^*. Giả sử chính sách tiền tệ được nới lỏng, sự dịch chuyển sang phải của MDS có thể phù hợp với sự dịch chuyển sang phải của tổng cung. Sử dụng chính sách tiền tệ lỏng hơn để thích ứng với tổng cung tăng thêm, tỷ lệ lạm phát vẫn là π^* và nền kinh tế di chuyển đến điểm cân bằng dài hạn mới, từ E_0 sang E_1 như trên Hình 25.9.

Do sự chậm trễ của việc chẩn đoán cú sốc và sự phản ứng của cầu tiêu dùng và đầu tư đối với lãi suất thấp hơn, Hình 25.9 đơn giản hóa việc điều chỉnh trước một cú sốc cung dài hạn. Trên thực tế, sản lượng có thể không chuyển đến mức sản lượng tiềm năng mới ngay tức thì.

Nếu đường cầu kinh tế vĩ mô không dịch chuyển ngay lập tức đến MDS_1 thì sản lượng sẽ nhỏ hơn Y^*_1. Điều này làm giảm lạm phát và ngân hàng trung ương phản ứng lại bằng cách giảm lãi suất. Qua thời gian, đường cầu kinh tế vĩ mô sẽ dịch sang phải cho đến khi nó đến MDS_1 như trên Hình 25.9.

Cú sốc cung dài hạn làm thay đổi sản lượng tiềm năng. **Cú sốc cung tạm thời** làm dịch chuyển đường tổng cung ngắn hạn nhưng sản lượng tiềm năng không thay đổi.

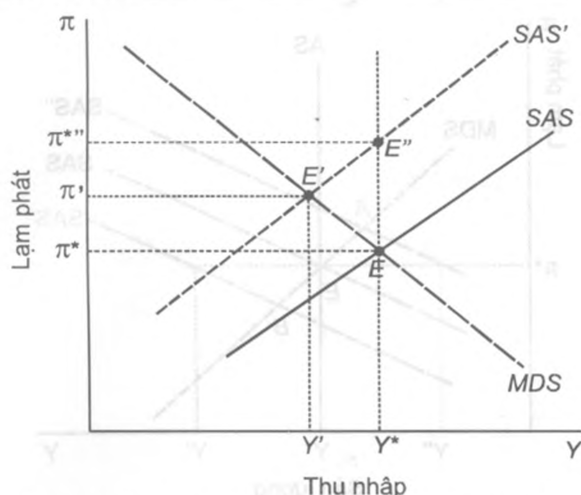
Cú sốc cung tạm thời

Cú sốc cung tạm thời không làm thay đổi sản lượng tiềm năng trong dài hạn. Với đường AS thẳng đứng không thay đổi, đường cung ngắn hạn phải dịch chuyển. Mặc dù đường SAS bị tác động chủ yếu bởi tiền lương danh nghĩa được chấp nhận, nó cũng bị ảnh hưởng bởi giá của các đầu vào khác. Giả sử giá xăng dầu tăng lên tạm thời làm cho các doanh nghiệp đặt giá cao hơn đối với hàng hóa sản xuất ra. Hình 25.10 minh họa đường cung ngắn hạn dịch chuyển lên trên từ SAS lên SAS'. Cân bằng ngắn hạn mới tại E'. Lạm phát tăng nhưng sản lượng và việc làm giảm do ngân hàng trung ương tăng lãi suất thực tế để phản ứng với lạm phát trở nên cao hơn.

Nếu ngân hàng trung ương vẫn giữ mục tiêu lạm phát π^* thì sản lượng và việc làm thấp hơn tại E' sẽ dần dần làm giảm lạm phát và tốc độ tăng của tiền lương danh nghĩa và dịch chuyển SAS' trở lại SAS. Nền kinh tế di chuyển dần dần dọc theo đường MDS và trở lại trạng thái cân bằng ban đầu tại E.

Kết cục khác có thể xảy ra. Khi giá xăng dầu tăng lên dịch chuyển đường SAS lên SAS', ta có thể tránh được giai đoạn mà sản lượng thấp khi nền kinh tế di chuyển dọc

Hình 25.10 Cú sốc cung tạm thời



Giá xăng dầu cao hơn buộc doanh nghiệp tăng giá cả. Trong ngắn hạn, SAS dịch chuyển lên trên đến SAS' và cân bằng chuyển từ E tới E'. Lạm phát cao hơn làm giảm tổng cầu do ngân hàng trung ương tăng lãi suất thực tế. Khi cú sốc cung tạm thời qua đi, SAS' dần dần quay trở lại SAS và cân bằng cuối cùng được thiết lập lại tại E.

Chính sách tiền tệ thích ứng với một cú sốc cung tạm thời khi chính sách tiền tệ được thay đổi để ổn định sản lượng. Tuy nhiên, kết quả là lạm phát cao hơn.

theo MDS từ E' trở về E. Thay đổi trong chính sách tiền tệ có thể dịch chuyển đường MDS lên trên đủ để đi qua điểm E". Sản lượng có thể nhanh chóng trở lại sản lượng tiềm năng nhưng chỉ do mục tiêu lạm phát[(4)] đã được nới lỏng từ π* lên π*". Cân bằng dài hạn mới là E".

Ngân hàng trung ương quan tâm nhiều đến ổn định sản lượng có thể điều hòa các cú sốc cung ngắn hạn kể cả nếu điều đó làm tăng lạm phát. Ngân hàng trung ương quan tâm nhiều đến mục tiêu lạm phát hơn là ổn định sản lượng sẽ không thích ứng với các cú sốc cung tạm thời.

Việc cú sốc cung là dài hạn hay tạm thời rất quan trọng. Nếu sản lượng tiềm năng bị ảnh hưởng trong dài hạn thì cuối cùng tổng cầu phải tăng lên cho phù hợp. Khi cú sốc cung được chẩn đoán là dài hạn, thì nó cần được thích ứng.

Các cú sốc cầu

Hình 25.11 tìm hiểu các cú sốc cầu không gây ra bởi chính sách tiền tệ. Nếu cầu cao, tức là đường MDS', nền kinh tế di chuyển dọc theo đường cung ngắn hạn đến điểm A. Nếu cầu thấp, tức là đường MDS'', nền kinh tế di chuyển dọc theo đường SAS đến B.

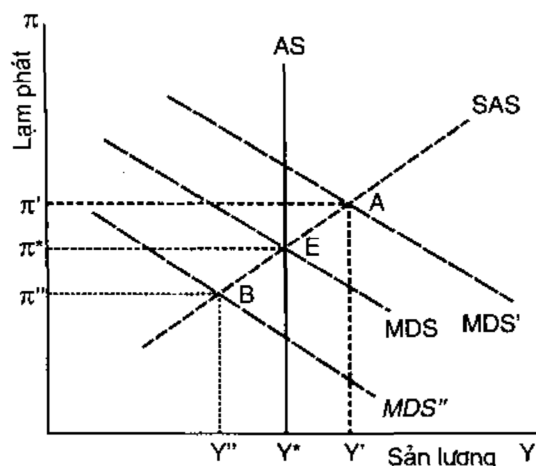
Giả sử ngân hàng trung ương nhận thấy có một cú sốc mở rộng cầu. Ngân hàng trung ương có thể thắt chặt chính sách tiền tệ và dịch chuyển đường MDS' trở lại MDS. Tương tự như vậy, nó có thể nới lỏng chính sách tiền tệ để phản ứng lại với tổng cầu thấp MDS'' để lập lại MDS. Nền kinh tế vẫn nằm tại E. Cả lạm phát và sản lượng đều được ổn định.

Khi tất cả các cú sốc đều là **cú sốc cầu**, ổn định lạm phát cũng sẽ bình ổn sản lượng, kể cả trong mô hình Keynes.

Ngân hàng trung ương có thể dễ dàng biết được mức lạm phát đang ở đâu so với mục tiêu. Tuy nhiên, việc ước tính sản lượng tiềm năng lại khó khăn hơn vì nó thay đổi theo thời gian. Đây là một lý do giải thích tại sao nhiều ngân hàng trung ương hiện tại sử dụng mục tiêu lạm phát như là một mục tiêu trung gian của chính sách tiền tệ. Khi tất cả các cú sốc đều là cú sốc cầu thì nó hoạt động một cách hoàn hảo.

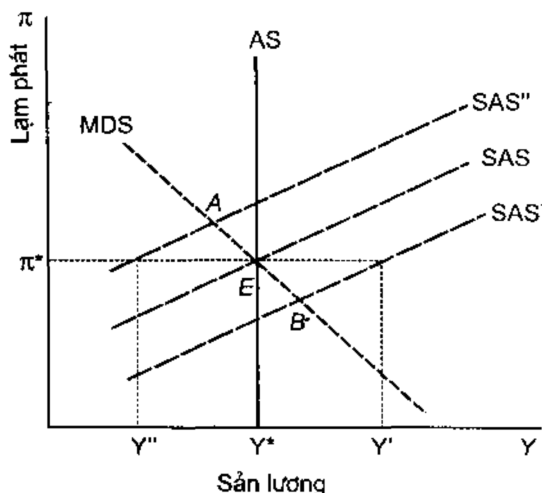
(4) Chính sách tiền tệ lỏng làm dịch chuyển đường ii sang phải như trên Hình 25.1. Tuy nhiên, khi cân bằng dài hạn được lập lại thì i* phải được điều chỉnh: do cuối cùng tổng cung không bị thay đổi nên cuối cùng tổng cầu không thể thay đổi. Chỉ có một cách để ngân hàng trung ương nới lỏng chính sách tiền tệ mà không phải điều chỉnh i* là chấp nhận mục tiêu lạm phát π* cao hơn.

Hình 25.11 Các cú sốc cầu



Cầu dao động giữa MDS' và MDS" gây ra những biến động trong sản lượng và lạm phát. Nếu ngân hàng trung ương phản ứng nhanh, nó có thể bù đắp lại được các cú sốc cầu bằng cách thay đổi i* để dịch chuyển đường cầu trở lại MDS. Ổn định lạm phát tại π* có tác dụng làm ổn định sản lượng tại Y*.

Hình 25.12 Các cú sốc cung tạm thời



Đường cung ngắn hạn dao động giữa SAS' và SAS". Nếu lãi suất được xác lập để ổn định lạm phát ở mức π* thì sản lượng dao động giữa Y* và Y". Chính sách tiền tệ không thể ổn định cả sản lượng và lạm phát khi có các cú sốc cung. Chính sách hợp lý là xác lập lãi suất để cho phép lạm phát biến động sao cho sản lượng giảm một lượng nhỏ. Đối với quy tắc Taylor được thể hiện bằng đường MDS, nền kinh tế biến động giữa A và B. Đường MDS thoải hơn cho thấy những biến động nhỏ hơn của lạm phát nhưng lại lớn hơn của sản lượng.

Giả sử ngược lại rằng tất cả các cú sốc đều là cú sốc cung. Hình 25.12 minh họa đường cung dài hạn AS thẳng đứng tại mức sản lượng tiềm năng Y* và một tập hợp các đường cung ngắn hạn với đường trung bình là SAS nhưng nó dao động giữa SAS' và SAS".

Tính bình quân, sản lượng là Y* và lạm phát là π*. Nếu lãi suất biến động mạnh thì để ổn định lạm phát khi có các cú sốc cung, đường MDS nằm ngang tại π*. Lạm phát được bình ổn nhưng sản lượng dao động giữa Y' và Y" khi cung dao động giữa SAS' và SAS". Không giống trường hợp xảy ra với các cú sốc cầu, sản lượng và lạm phát không còn ổn định được nữa.

Tương tự như vậy, có thể ổn định sản lượng một cách hoàn toàn nhưng cái giá phải trả là những biến động lớn của lạm phát. Khi đó, đường MDS thẳng đứng tại sản lượng tiềm năng. Cung ngắn hạn tăng lên SAS' làm lãi suất tăng mạnh để giảm tổng cầu xuống còn Y*. Với cung lớn nhưng cầu nhỏ, lạm phát tạm thời thấp (so với tốc độ tăng lương) và các doanh nghiệp chỉ muốn sản xuất Y*. Khi cung giảm tạm thời xuống SAS", các doanh nghiệp chỉ sản xuất Y* nếu lạm phát cao (so với tốc độ tăng lương) và cần có lãi suất thấp để kích cầu.

25.8 Sự đánh đổi trong các mục tiêu tiền tệ

Đối mặt với các cú sốc cung, Hình 25.12 hàm ý rằng sẽ không phải là ý tưởng hay khi ổn định lạm phát một cách triệt để tại π* (do nó gây ra những biến động lớn trong sản lượng) hay ổn định sản lượng tại Y* (do nó gây ra những biến động lớn trong lạm phát). Đường cầu kinh tế vĩ mô trên Hình 25.12 là một sự thỏa hiệp theo cách lãi suất được ấn định[5].

[5] Và cuối cùng điều này giải thích tại sao trên Hình 25.1 ngân hàng trung ương không đơn giản chọn đường ii thẳng đứng tại tỷ lệ lạm phát mục tiêu. Khi sự điều chỉnh diễn ra chậm chạp và xảy ra các cú sốc cung, sẽ có những thay đổi lớn trong sản lượng.

Các đường MDS đi qua điểm E đều đạt được mục tiêu π^* và Y^* tính bình quân. Đường MDS trên Hình 25.12 làm cho nền kinh tế dao động giữa A (khi cung là SAS'') và B (khi cung là SAS'). Nó có mức dao động có thể chấp nhận được của sản lượng và lạm phát. Đường MDS dốc hơn vẫn đi qua điểm A gây ra dao động nhỏ hơn trong sản lượng nhưng lại lớn hơn trong lạm phát. Đường ít dốc hơn có hiệu ứng ngược lại. Độ dốc của đường này phản ánh tầm quan trọng tương đối mà ngân hàng trung ương quan tâm đối với ổn định lạm phát và sản lượng.

Sự đánh đổi này không xuất hiện đối với các cú sốc cầu. Hình 25.11 cho thấy rằng thông qua việc bù đắp hoàn toàn các cú sốc cầu, ngân hàng trung ương ổn định được cả sản lượng và giá cả. Trên thực tế, ngân hàng trung ương gặp phải cả các cú sốc cung và cú sốc cầu và không phải lúc nào cũng nhận biết được các cú sốc. Ngân hàng trung ương phải lựa chọn một quy tắc tiền tệ để có lời giải đáp hợp lý đối với cả hai loại cú sốc.

Mục tiêu lạm phát linh hoạt: ngân hàng trung ương cố gắng đạt được mục tiêu lạm phát trong trung hạn nhưng có thể linh hoạt trong tốc độ đạt được mục tiêu lạm phát.

Không có mâu thuẫn giữa ổn định sản lượng và ổn định lạm phát khi các cú sốc làm thay đổi cầu. Việc đạt được mục tiêu một cách nhanh nhất có thể là hợp lý. Tương tự như thế, cú sốc cung tạm thời đòi hỏi thay đổi tạm thời của cầu và không có lý do gì để trì hoãn nó cả. Tuy nhiên, khi gặp phải cú sốc cung tạm thời, Hình 25.12 cho thấy rằng sẽ là hợp lý khi cho phép lạm phát lệch khỏi mục tiêu để kiềm chế tác động của cú sốc đối với sản lượng.

Đường ii trên Hình 25.1 phản ánh hành vi bình thường của ngân hàng trung ương khi có mục tiêu lạm phát linh hoạt. Sự sai lệch của lạm phát so với mục tiêu không được xóa bỏ ngay lập tức nhưng cuối cùng nó sẽ được xóa bỏ bởi chính sách làm tăng (làm giảm) lãi suất thực tế mỗi khi lạm phát quá cao (quá thấp). Sự sai lệch tạm thời của lạm phát so với mục tiêu là cái giá phải trả để đảm bảo rằng những biến động của sản lượng không quá lớn.

Chìa khóa dẫn đến sự thành công của mục tiêu lạm phát linh hoạt là ở chỗ bất cứ sai lệch nào của lạm phát so với mục tiêu phải là tạm thời. Các ngân hàng trung ương có uy tín duy trì lãi suất cao cho đến khi lạm phát trở lại mức mục tiêu. Và khi các ngân hàng trung ương có uy tín giảm lãi suất để kích cầu thì không ai phải lo sợ rằng mục tiêu lạm phát đã tăng lên và không có lý do gì để khi thương lượng tiền lương danh nghĩa phải lo rằng lạm phát sẽ tăng lên trong dài hạn.

Ngược lại, các ngân hàng trung ương yếu kém và không có uy tín có thể gây ra tình trạng hoang mang thông qua việc nới lỏng chính sách tiền tệ hiện tại. Người dân lo lắng rằng họ sẽ không đủ kiên quyết để có thể đảo ngược sự mở rộng cầu này. Dự đoán sự mở rộng kéo dài, thì lạm phát sẽ tiếp tục. Điểm mấu chốt này đặt uy tín của ngân hàng trung ương lên hàng đầu. Chương 26 sẽ xem xét tính kinh tế học của sự tin cậy và hiệu ứng của nó đối với lạm phát.

TÓM TẮT

- Mô hình **kinh tế học vĩ mô cổ điển** giả thiết tiền lương và giá cả hoàn toàn linh hoạt và không có ảo giác tiền tệ.
- **Đường ii** cho thấy, với một chính sách hướng tới **mục tiêu lạm phát**, cách thức mà ngân hàng trung ương đạt được lãi suất cao khi lạm phát cao và lãi suất thấp khi lạm phát thấp. Ngân hàng trung ương ấn định lãi suất danh nghĩa chứ không phải lãi suất thực tế và do đó đầu tiên phải dự đoán được lạm phát để tính được lãi suất danh nghĩa mà họ muốn ấn định.

- Đường ii dịch chuyển sang trái (lãi suất thực tế cao hơn tại mỗi tỷ lệ lạm phát) khi chính sách tiền tệ được thắt chặt. Nó dịch chuyển sang phải (lãi suất thực tế thấp hơn tại mỗi tỷ lệ lạm phát) khi chính sách tiền tệ được nới lỏng.
- **Đường cầu kinh tế vĩ mô** cho thấy cách thức lạm phát cao hơn làm giảm tổng cầu thông qua việc sử dụng chính sách tiền tệ để làm tăng lãi suất thực tế.
- Theo mô hình cổ điển luôn có được trạng thái toàn dụng. **Đường tổng cung thẳng đứng** tại mức **sản lượng tiềm năng**. **Lạm phát cân bằng** đạt được tại giao điểm của đường tổng cung và đường cầu kinh tế vĩ mô. Thị trường hàng hóa, tiền tệ và lao động đều cân bằng. Chính sách tiền tệ được ấn định để làm cho tỷ lệ lạm phát cân bằng trùng với mục tiêu lạm phát.
- Trong mô hình cổ điển, mở rộng tài khóa không thể làm tăng sản lượng. Để tiếp tục đạt được mục tiêu lạm phát, ngân hàng trung ương phải tăng lãi suất thực tế để khôi phục tổng cầu tới mức sản lượng tiềm năng. **Chi tiêu chính phủ cao hơn lấn át chi tiêu tư nhân một lượng tương ứng** và làm cho cầu và sản lượng không thay đổi.
- Thay đổi tỷ lệ lạm phát mục tiêu dẫn đến thay đổi tương đương trong tốc độ tăng của tiền lương và cung tiền danh nghĩa trong mô hình cổ điển nhưng không dẫn đến sự thay đổi trong sản lượng.
- Trên thực tế, tiền lương chậm thay đổi khi có các cú sốc do các thỏa thuận lao động là dài hạn. Sự điều chỉnh tiền lương diễn ra chậm chạp không phải chủ yếu là do sự thương lượng về tiền lương diễn ra không thường xuyên mà do công nhân thích những người chủ trả cho họ tiền lương ổn định dài hạn.
- Giá cả chủ yếu phản ánh chi phí lao động. **Đường tổng cung ngắn hạn** minh họa sản lượng mong muốn của doanh nghiệp với tốc độ tăng của tiền lương danh nghĩa cho trước. Sản lượng phản ứng một cách tạm thời với lạm phát do tiền lương danh nghĩa đã được xác định trước. Khi tiền lương được điều chỉnh, đường cung ngắn hạn dịch chuyển.
- **Mô hình Keynes** là một sự chỉ dẫn tốt về các hành vi ngắn hạn còn mô hình cổ điển là một sự chỉ dẫn tốt về các hành vi dài hạn.
- Các **cú sốc cung dài hạn** làm thay đổi sản lượng tiềm năng. Các cú sốc cung tạm thời chỉ làm thay đổi đường cung ngắn hạn trong một thời gian.
- Nếu tác động ngay lập tức, thì chính sách tiền tệ có thể bù đắp lại hoàn toàn các **cú sốc cầu** và ổn định được lạm phát và sản lượng. Các **cú sốc cung tạm thời** đòi hỏi sự đánh đổi giữa ổn định sản lượng và ổn định lạm phát. Tác động đến sản lượng của **các cú sốc cung lâu dài** không thể tránh khỏi vô hạn định.
- **Mục tiêu lạm phát linh hoạt** hàm ý rằng ngân hàng trung ương không cần đạt được mục tiêu lạm phát ngay lập tức và có thể cho phép những biện pháp tạm thời để giảm nhẹ những biến động của sản lượng.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 (a) Định nghĩa đường cầu kinh tế vĩ mô. (b) Việc mở rộng tài khóa có tác động như thế nào đến đường cầu kinh tế vĩ mô khi có mục tiêu lạm phát linh hoạt? (c) Làm thế nào ngân hàng trung ương có thể thay đổi chính sách tiền tệ để đạt được mục tiêu lạm phát cho trước trong dài hạn?

2 Giả sử những cơ hội đầu tư vào ứng dụng công nghệ cao làm tăng tổng cầu trong ngắn hạn và tổng cung trong dài hạn. Hãy sử dụng đường AS và MDS để giải thích tại sao sản lượng có thể tăng lên mà lạm phát không thay đổi nhiều.

3 Những yếu tố sau ảnh hưởng như thế nào đến đường cung ngắn hạn, và do đó là sản lượng và lạm phát trong ngắn hạn: (a) Thuế suất cao hơn; (b) Năng suất lao động cao hơn?

4 Một nền kinh tế có sự lựa chọn hoặc là một nửa số công nhân có thỏa thuận về tiền lương vào tháng 1 hàng năm, nửa còn lại có thỏa thuận về tiền lương vào tháng 7 hàng năm hoặc bắt buộc tất cả mọi người phải có thỏa thuận về tiền lương vào ngày 1 tháng 7 hàng năm. Lựa chọn nào dẫn đến tiền lương linh hoạt hơn: (a) Trong vài tháng (b) Trong vài năm?

5 OPEC tăng giá xăng dầu trong 1 năm nhưng sau đó nguồn cung cấp xăng dầu mới từ Nga làm hạ giá dầu xuống. Hãy so sánh sự thay đổi của nền kinh tế nếu chính sách tiền tệ theo đuổi: (a) Lãi suất cố định, (b) Mục tiêu lạm phát linh hoạt, (c) Mục tiêu về cung tiền danh nghĩa.

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các nhận định sau đây lại sai? (a) Mở rộng tài khóa có thể làm tăng sản lượng mãi mãi. (b) Lạm phát cao hơn luôn làm giảm sản lượng.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 686.



Online *Learning* Centre *with* POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 26

Lạm phát, kỳ vọng và độ tin cậy

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Lý thuyết số lượng tiền tệ.**
2. **Lãi suất danh nghĩa phản ánh mức lạm phát ra sao?**
3. **Thuế đúc tiền, thuế lạm phát và lý do xảy ra siêu lạm phát.**
4. **Khi nào thâm hụt ngân sách gây ra tăng trưởng tiền tệ?**
5. **Đường Phillips.**
6. **Chi phí của lạm phát.**
7. **Tính độc lập của ngân hàng trung ương và kiểm soát lạm phát.**
8. **Uỷ ban Chính sách Tiền tệ xác lập mức lãi suất ở Anh như thế nào?**

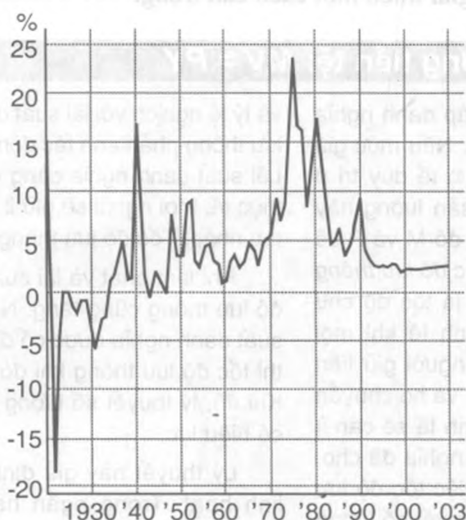
Khi được trúng cử vào năm 1997, chính phủ Công Đảng đã tăng cường sự độc lập cho Ngân hàng Trung ương của nước Anh, nó được giao nhiệm vụ duy trì lạm phát ở mức thấp.

Lạm phát là sự gia tăng của mức giá. **Lạm phát thuần nhất** là việc mức giá của hàng hóa và nhân tố đầu vào tăng theo cùng một tỷ lệ.

Lạm phát kéo dài là một hiện tượng xảy ra trong thời gian gần đây. Từ trước năm 1950, mức giá tăng trong một vài năm nhưng lại giảm xuống trong các năm khác. Mức giá ở Anh vào năm 1950 không cao hơn so với năm 1920. Hình 26.1 cho thấy rằng mức giá ở Anh đã giảm mạnh trong những năm chiến tranh, và tỷ lệ lạm phát âm. Mức giá sau thời kỳ chiến tranh đã không còn giảm nữa. So với năm 1950, mức giá ngày nay đã tăng gấp 20 lần, tốc độ tăng lớn hơn so với tốc độ tăng giá trong suốt ba thế kỷ trước đó. Điều này cũng đúng cho hầu hết các quốc gia phát triển khác.

Tác động của lạm phát phụ thuộc vào nguyên nhân của lạm phát. Chúng ta sẽ bắt đầu xem xét nguyên nhân của lạm phát, sau đó xem xét các tác động của nó, các tác động này lại phụ thuộc một phần vào việc đó là lạm phát dự kiến hay lạm phát ngoài dự kiến. Chúng ta sẽ đối chiếu các chi phí mà lạm phát gây ra cho các cá nhân và chi phí mà lạm phát gây ra cho toàn xã hội. Trong phần kết luận, chúng ta sẽ đề cập tới việc chính phủ có thể làm gì đối với lạm phát.

Hình 26.1 Tỷ lệ lạm phát hàng năm ở Anh (1920 - 2003)



Nguồn: B. R. Mitchell, *European Historical Statistics 1750-1970*, Macmillan, 1975, and OECD, *Economic Outlook*.

26.1 Tiền tệ và lạm phát

Có một mối liên kết giữa lượng tiền danh nghĩa và giá cả, và do vậy cũng sẽ có mối quan hệ giữa tăng trưởng tiền tệ và lạm phát.

Cung tiền thực tế M/P bằng cung tiền danh nghĩa M chia cho mức giá P.

Mọi người có nhu cầu đối với tiền vì có thể dùng nó để mua hàng hóa. Họ có nhu cầu đối với lượng tiền thực tế. Khi thu nhập thực tế là Y và lãi suất là r thì ký hiệu L(Y, r) sẽ phản ánh lượng cầu tiền thực tế. Nó tỷ lệ thuận với thu nhập thực tế Y bởi vì lợi ích của việc giữ tiền tăng lên. Nó tỷ lệ nghịch với lãi suất bởi vì chi phí của việc giữ tiền sẽ tăng lên.

$$M/P = L(Y, r) \quad (1)$$

Tại trạng thái cân bằng của thị trường tiền tệ, cung tiền thực tế và cầu tiền thực tế bằng nhau. Lãi suất thay đổi linh hoạt sẽ duy trì sự cân bằng liên tục của thị trường tiền tệ. Phương trình (1) luôn luôn đúng.

Nếu tiền lương danh nghĩa và mức giá điều chỉnh chậm chạp trong ngắn hạn, tăng cung tiền danh nghĩa M ban đầu sẽ làm tăng lượng tiền thực tế M/P khi mức giá P chưa kịp điều chỉnh. Sự dư cung về tiền thực tế sẽ đẩy lãi suất giảm xuống. Điều này sẽ làm tăng cầu hàng hóa. Dần dần nó sẽ đẩy giá cả hàng hóa tăng lên. Trên thị trường lao động, tiền lương danh nghĩa cũng bắt đầu tăng.

Lý thuyết số lượng tiền tệ nói rằng những thay đổi trong lượng tiền danh nghĩa sẽ dẫn tới sự thay đổi tương ứng trong mức giá (và tiền lương danh nghĩa), tuy nhiên nó sẽ không tác động tới sản lượng và việc làm.

Sau khi tiền lương và giá cả điều chỉnh hoàn toàn, việc tăng cung tiền danh nghĩa sẽ dẫn tới sự gia tăng tương ứng của tiền lương và giá cả. Sản lượng, việc làm, lãi suất và lượng tiền thực tế sẽ quay trở lại giá trị ban đầu. Phương trình (1) tóm lược luận điểm trên. Sau khi quá trình điều chỉnh hoàn thành, cầu tiền thực tế sẽ không đổi. Do vậy, mức giá sẽ thay đổi theo đúng tỷ lệ thay đổi ban đầu của cung tiền danh nghĩa.

Tăng trưởng cung tiền danh nghĩa cũng có liên hệ với lạm phát, tức là tốc độ tăng giá. Lý thuyết này đã ra đời hơn 500 năm trước đây, và có thể từ thời Khổng Tử. Lý thuyết số lượng này đã được các nhà kinh tế theo trường phái Tiền tệ ủng hộ, họ cho rằng hầu hết sự thay đổi của

mức giá đều phản ánh những thay đổi trong cung tiền danh nghĩa. Tuy nhiên, lý thuyết này cần phải được giải thích một cách cẩn trọng.

Hộp 26-1 Lý thuyết số lượng tiền tệ: *MV = PY*

Tốc độ lưu thông tiền V bằng thu nhập danh nghĩa PY chia cho cung tiền danh nghĩa M. Nếu mức giá điều chỉnh để giữ cho sản lượng thực tế duy trì ở mức sản lượng tiềm năng Y*, mức sản lượng này được giả định không thay đổi, thì khi đó M và P sẽ phải vận động cùng nhau, *nếu như tốc độ lưu thông V không thay đổi*. Tốc độ lưu thông là tốc độ chu chuyển của lượng tiền trong nền kinh tế khi mọi người thực hiện giao dịch. Nếu mọi người giữ tiền trong một khoảng thời gian ngắn hơn, và họ chuyển đồng tiền đó đi nhanh hơn thì nền kinh tế sẽ cần ít tiền hơn ứng với mức thu nhập danh nghĩa đã cho. Chúng ta đánh giá như thế nào về việc tốc độ lưu thông cố định, một điều kiện mà lý thuyết số lượng giản đơn đặt ra?

Phương trình lý thuyết số lượng có dạng M/P = Y/V. Vế trái là cung tiền thực tế, còn vế phải là cầu tiền thực tế. Cầu tiền thực tế biến thiên cùng chiều với thu nhập thực tế và ngược chiều với tốc độ lưu thông. Nhưng cầu tiền lại tỷ lệ thuận với thu nhập thực tế và tỷ lệ nghịch với lãi suất danh nghĩa. Do vậy, tốc độ lưu thông phản ánh tác động của lãi suất tới cầu tiền. Lãi suất danh nghĩa càng cao sẽ làm giảm cầu tiền thực tế. Mọi người sẽ giữ ít tiền hơn ứng với mỗi mức thu nhập. Tốc độ lưu thông sẽ tăng lên.

Khi lạm phát và lãi suất danh nghĩa tăng thì tốc độ lưu thông cũng tăng. Nhưng nếu lạm phát và lãi suất danh nghĩa được cố định tại một mức nhất định thì tốc độ lưu thông khi đó cũng sẽ không thay đổi. Khi đó, lý thuyết số lượng giản đơn một lần nữa lại có hiệu lực.

Lý thuyết này giả định rằng giá cả hoàn toàn linh hoạt. Trong ngắn hạn, nếu lạm phát chậm điều chỉnh thì khi đó sự thay đổi của lượng tiền danh nghĩa sẽ không ăn khớp với những thay đổi của lạm phát, và do vậy cung tiền thực tế sẽ thay đổi. Lý thuyết số lượng tiền tệ sẽ không còn đúng trong ngắn hạn, chừng nào chưa có sự điều chỉnh trọn vẹn.

Tiền tệ, giá cả và mối quan hệ nhân quả

Giả sử rằng cầu tiền thực tế không đổi theo thời gian. Để cân bằng thị trường tiền tệ, cung tiền thực tế M/P cũng phải không đổi. Nếu chính sách tiền tệ cố định lượng tiền danh nghĩa thì cung tiền sẽ xác định mức giá P để sao cho M/P đúng bằng với cầu tiền.

Ngược lại, chính sách tiền tệ có thể lựa chọn một tiến trình mục tiêu đối với mức giá P (và do vậy sẽ là tiến trình của lạm phát, nó sẽ chỉ phụ thuộc vào việc so sánh mức giá thời kỳ này so với mức giá thời kỳ trước). Những thay đổi của tiến trình này khi đó sẽ gây ra sự thay đổi của cung tiền danh nghĩa để đạt được mức cung tiền thực tế cần thiết. Phương trình (1) nói rằng giá cả và tiền tệ có mối tương quan với nhau, tuy nhiên mối quan hệ nhân quả theo chiều nào thì lại không thể biết được. Nó tùy thuộc vào dạng thức của chính sách tiền tệ mà quốc gia đó theo đuổi. Khi mục tiêu trung gian là lượng tiền danh nghĩa thì quan hệ nhân quả diễn ra theo chiều từ tiền tệ tới giá cả. Khi mục tiêu là giá cả hay lạm phát thì quan hệ nhân quả diễn ra theo chiều ngược lại.

Dù quan hệ nhân quả diễn ra theo chiều nào thì lạm phát cuối cùng vẫn là một hiện tượng tiền tệ. Lạm phát kéo dài chỉ có thể xảy ra khi mà ngân hàng trung ương liên tục in thêm tiền. Nếu lượng tiền danh nghĩa được giữ cố định thì lạm phát diễn ra cuối cùng sẽ làm suy giảm lượng tiền thực tế và khiến cho lãi suất thực tế cân bằng tăng lên rất cao, và điều này sẽ làm suy giảm mức lạm phát đi. Chấm dứt tăng trưởng lượng tiền danh nghĩa (ngừng cung cấp thêm ôxy) sẽ làm tắt ngọn lửa lạm phát.

Cầu tiền thực tế có cố định không?

Lý thuyết số lượng tiền cho rằng cầu tiền thực tế là cố định. Nhưng liệu điều này có đúng không? Bảng 26.1 trình bày số liệu về lượng tiền danh nghĩa, mức giá, lượng tiền thực

Bảng 26.1 Lượng tiền danh nghĩa và mức giá, 2003 (1962 = 100)

	Nhật Bản	Pháp	Anh
Thu nhập thực tế	1329	313	259
Lượng tiền danh nghĩa	4641	1589	7743
Mức giá	447	777	1318
Lượng tiền thực tế	1038	205	588

Nguồn: IMF, *International Financial Statistics.*

tế và thu nhập thực tế tại ba quốc gia trong một khoảng thời gian tương đối dài. Ngay cả trong dài hạn, lý thuyết số lượng giản đơn cũng không phải hoàn toàn chuẩn xác. Lượng tiền danh nghĩa tăng gấp 10 lần so với mức giá tại Nhật, trong khi tại Pháp con số này chỉ là 2 lần. Ba quốc gia có tốc độ tăng trưởng thu nhập thực tế khác nhau, nó sẽ tác động tới cầu tiền thực tế. Mức thay đổi của cung tiền thực tế do vậy cũng phải khác nhau. Mức giá và lượng tiền danh nghĩa do vậy sẽ thay đổi không giống nhau.

Tại Liên hiệp Anh, việc dỡ bỏ các quy định tài chính và sự cạnh tranh giữa các ngân hàng đã mang lại cho người gửi tiền những mức lãi suất hấp dẫn (tiền gửi ngân hàng là một bộ phận khá lớn trong cung tiền). Cầu tiền thực tế đã tăng rất nhiều tại Liên hiệp Anh do việc dỡ bỏ các quy định đối với hệ thống ngân hàng. Một lý do khác giải thích sự khác biệt giữa các quốc gia là do tỷ lệ lạm phát giữa các nước không giống nhau. Những nhân tố này sẽ tác động tới cầu tiền thực tế thông qua việc làm thay đổi lãi suất danh nghĩa. Chúng ta sẽ xem xét tác động này trong mục tiếp theo.

Tóm lại, những thay đổi trong thu nhập thực tế và lãi suất có thể làm thay đổi cầu tiền thực tế ngay cả khi quá trình điều chỉnh đã diễn ra trọn vẹn. Tuy nhiên, nếu thu nhập thực tế và lãi suất không thay đổi thì những thay đổi của lượng tiền danh nghĩa cuối cùng sẽ phải diễn ra song song với mức thay đổi tương ứng của tiền lương danh nghĩa và mức giá.

Lạm phát

Cho tới giờ, chúng ta đã nghiên cứu về giá trị tuyệt đối của các biến số. Bây giờ chúng ta sẽ bàn về tỷ lệ thay đổi. Phương trình (1) hàm ý rằng tốc độ tăng trưởng cầu tiền thực tế bằng với tốc độ tăng trưởng cung tiền thực tế, tức là phần chênh lệch giữa tốc độ tăng trưởng lượng tiền danh nghĩa với tốc độ tăng giá. Do vậy:

Tỷ lệ lạm phát = [tăng trưởng tiền tệ danh nghĩa] - [tăng trưởng cầu tiền thực tế] (2)

Bởi vì thu nhập thực tế và lãi suất thường chỉ thay đổi một vài điểm phần trăm trong một năm, do vậy cầu tiền thực tế thường thay đổi rất chậm(1). Một phát hiện then chốt của lý thuyết số lượng tiền tệ là các biến thực tế thường thay đổi rất chậm.

Những thay đổi mạnh mẽ của một biến số danh nghĩa (lượng tiền) thường gắn kèm với những thay đổi lớn của các biến số danh nghĩa khác (mức giá, tiền lương danh nghĩa) để giữ cho lượng tiền thực tế (và tiền lương thực tế) ở tại vị trí cân bằng của nó. Đây là một lý thuyết rất hữu ích khi chúng ta xem xét lạm phát, tuy nhiên chúng ta cũng đã đơn giản hóa nó đi quá nhiều.

26.2 Lạm phát và lãi suất

Giả thuyết Fisher phát biểu rằng lạm phát tăng sẽ dẫn tới mức tăng tương ứng của lãi suất danh nghĩa.

Bảng 26.2 trình bày số liệu về mức lãi suất và tỷ lệ lạm phát của một số quốc gia. Các quốc gia có mức lạm phát cao sẽ có mức lãi suất cao. Tỷ lệ lạm phát tăng thêm một điểm phần trăm thì sẽ đi kèm với việc lãi suất danh nghĩa tăng thêm một điểm phần trăm, mệnh đề này lần đầu tiên được Giáo sư Ivring Fisher đưa ra.

(1) Siêu lạm phát là trường hợp ngoại lệ, nó sẽ được bàn ở mục sau.

Bảng 26.2 Lạm phát và lãi suất năm 2001, (% năm)

	Lạm phát	Lãi suất
Thổ Nhĩ Kỳ	62	57
Nga	20	25
Venezuela	12	15
Hungary	8	11
Chile	4	3
Thụy Sỹ	1	2
Nhật Bản	-1	0

Nguồn: The Economist.

Lãi suất thực tế = [lãi suất danh nghĩa] - [tỷ lệ lạm phát] (3)

Giả thuyết Fisher phát biểu rằng lãi suất thực tế thay đổi không nhiều. Nếu nó thay đổi nhiều thì sẽ phải xảy ra hiện tượng dư cung hay dư cầu vốn vay. Lạm phát cao hơn sẽ được bù đắp bằng mức lãi suất danh nghĩa cao hơn để tránh không cho lãi suất thực tế thay đổi quá nhiều. Bảng 26.2 cho thấy rằng đây là một quy tắc tốt để dùng trong thực tế[2].

Lạm phát cao thường đi kèm với tốc độ tăng trưởng tiền danh nghĩa nhanh hơn và lãi suất danh nghĩa cao hơn. Lãi suất danh nghĩa cao hơn sẽ làm giảm cầu tiền thực tế và khiến cho tốc độ tăng tiền và tốc độ tăng giá không giống nhau cho tới khi nào cung tiền thực tế điều chỉnh để cân bằng lại với cầu tiền thực tế mới. Chúng ta sẽ lấy một ví dụ khá nổi tiếng là trường hợp siêu lạm phát của nước Đức vào những năm 1920 để thấy rõ cơ chế này hoạt động ra sao.

Thời kỳ siêu lạm phát là một thời kỳ lạm phát ở mức rất cao.

Thời kỳ siêu lạm phát

Lạm phát của Bolivia đã đạt mức 11.000% vào năm 1985, và lạm phát của Ukraina năm 1993 là 10.000%. Nhưng ví dụ nổi tiếng nhất về lạm phát là trường hợp nước Đức năm 1922-23.

Nước Đức bị thất trận trong Thế chiến thứ nhất. Chính phủ Đức rơi vào tình trạng thâm hụt ngân sách nặng và khoản thâm hụt này được tài trợ bằng cách in tiền. Bảng 26.3 mô tả những gì đã xảy ra. Chính phủ đã phải mua những chiếc máy in tiền với tốc độ cao hơn. Trong giai đoạn cuối của thời kỳ siêu lạm phát, họ lấy về những đồng tiền cũ, in thêm lên trên đó một con số không, và sau đó phát hành chúng lại vào buổi sáng hôm sau và tất nhiên là mệnh giá lúc này đã cao hơn.

Bảng 26.3 Thời kỳ siêu lạm phát 1922-23 của nước Đức, (Tháng 1, 1922 = 1)

	Lượng tiền	Giá	Lượng tiền thực tế	Lạm phát (% tháng)
Tháng Một, 1922	1	1	1,00	5
Tháng Một, 1923	16	75	0,21	189
Tháng Bảy, 1923	354	2.021	0,18	386
Tháng Chín, 1923	227.777	645.946	0,35	2.532
Tháng Mười, 1923	20.201.256	191.891.890	0,11	29.720

Nguồn: Data adaped from C.L. Holtfrerich, *Die Deutsche Inflation 1914-23,* Walter de Gruyter, 1980.

Giá đã tăng 75 lần trong năm 1922 và còn lớn hơn rất nhiều trong năm 1923. Vào tháng Mười năm 1923, người ta đã phải bỏ ra 192 triệu Reichsmarks (đồng tiền nước Đức thời bấy giờ) để mua một chai nước uống có giá là 1 Reichsmarks vào tháng Một năm 1922. Người ta đã mang tiền trong những chiếc xe chở hàng để đi mua hàng. Theo một câu chuyện hài hước đã có từ khá lâu, kẻ trộm đã lấy trộm chiếc xe chở hàng và bỏ đống tiền vô giá trị ở lại.

[2] Chương 25 đã luận giải rằng đây là một mối liên hệ dài hạn. Trong ngắn hạn, lạm phát cao hơn sẽ làm lãi suất danh nghĩa tăng nhiều hơn nếu như lãi suất thực tế muốn đẩy lạm phát trở về mức mục tiêu của nó.

Xa rời tiền mặt là hiện tượng cầu về tiền mặt thực tế sụt giảm mạnh khi lạm phát cao và lãi suất danh nghĩa cao khiến cho việc giữ tiền mặt trở nên tốn kém hơn.

Nếu lạm phát là π và lãi suất danh nghĩa là r thì lãi suất thực tế sẽ bằng (r - π), nhưng mức lợi tức thực tế của khoản tiền mặt không sinh lãi là -π, nó cho biết giá trị thực tế của số tiền mặt đó đã bị suy giảm như thế nào do lạm phát. Mức lợi tức thực tế chênh lệch của các tài sản sinh lãi so với nắm giữ tiền mặt là (r - π) - (-π) = r. Lãi suất danh nghĩa đo chi phí thực tế của việc giữ tiền mặt. Lãi suất danh nghĩa tăng theo lạm phát. Trong thời kỳ siêu lạm phát của nước Đức, chi phí của việc nắm giữ tiền mặt rất lớn.

Bảng 26.3 cho thấy vào tháng Mười năm 1923, lượng tiền mặt thực tế nắm giữ chỉ bằng 11% so với lượng tiền mặt thực tế mà mọi người nắm giữ vào tháng Một năm 1922. Vậy mọi người sẽ mua sắm ra sao với lượng tiền mặt nắm giữ ít ỏi như vậy?

Mọi người được trả lương hai lần một ngày, họ đi mua đồ trong giờ nghỉ trưa trước khi giá trị thực tế của số tiền mặt đó mất giá quá nhiều. Khoản tiền nào mà không phải chi ngay ra thì sẽ nhanh chóng được gửi vào ngân hàng để sinh lãi. Mọi người dành rất nhiều thời gian tại các ngân hàng.

Bài học nào chúng ta có thể rút ra ở đây? Thứ nhất, tăng lạm phát và tăng lãi suất danh nghĩa sẽ làm giảm đáng kể cầu tiền mặt thực tế. Thời kỳ siêu lạm phát là một ví dụ rất hãn hữu, trong thời kỳ này lượng tiền mặt thực tế thay đổi rất nhanh và rất mạnh. Thứ hai, và cũng là hệ quả của điều thứ nhất, đó là tiền và giá sẽ không tăng giống nhau khi mà lạm phát và lãi suất danh nghĩa tăng lên. Bảng 26.3 cho thấy rằng mức giá đã tăng gấp sáu lần so với lượng tiền danh nghĩa giữa tháng Một năm 1922 và tháng Bảy năm 1923, như vậy nó làm giảm cung tiền thực tế đi khoảng 82%, nó tương ứng với mức giảm của cầu tiền thực tế.

26.3 Lạm phát, tiền tệ và thâm hụt

Lạm phát kéo dài phải đi kèm với tăng trưởng tiền tệ liên tục. Chính phủ đôi khi in tiền ra để tài trợ cho mức thâm hụt ngân sách lớn của mình. Do vậy, thâm hụt ngân sách có thể giải thích tại sao chính phủ phải in tiền thường xuyên hơn. Nếu vậy, chính sách tài khóa thắt chặt là một việc làm cần thiết để chống lại lạm phát và khiến mọi người tin tưởng vào mục tiêu lạm phát thấp của chính phủ.

Mức GDP cũng tác động tới số lượng thuế mà chính phủ thu được với mức thuế suất đã có. Nếu nợ chính phủ tương đối thấp so với GDP thì chính phủ có thể tài trợ khoản thâm hụt bằng cách đi vay. Chính phủ có đủ nguồn thu từ thuế để trang trải cho tiền lãi và khoản nợ. Đối với các chính phủ có mức nợ thấp, người ta không tìm thấy mối liên hệ nào giữa thâm hụt ngân sách và lượng tiền mà chính phủ đó in ra. Đôi khi chính phủ cũng in tiền, hoặc chính phủ có thể phát hành trái phiếu. Chúng ta không kỳ vọng có một mối quan hệ chặt chẽ giữa thâm hụt với việc in tiền ở một quốc gia như Anh.

Tuy nhiên, nhiều năm thâm hụt liên tiếp có thể khiến chính phủ rơi vào tình trạng nợ nhiều so với GDP. Khi các tổ chức cho vay cảm thấy e sợ thì chính phủ có thể không tài trợ khoản thâm hụt bằng cách đi vay được nữa. Nó phải thắt chặt tài khóa để giảm bớt thâm hụt hoặc phải in tiền để tài trợ cho khoản thâm hụt đang tiếp diễn.

Để đảm bảo rằng Ngân hàng trung ương Châu Âu không đối mặt với các áp lực tài khóa phải in quá nhiều tiền và gây ra lạm phát, các thành viên trong liên minh châu Âu được yêu cầu tuân thủ Hiệp ước về ổn định và tăng trưởng, nó hạn chế mức thâm hụt ngân sách của các nước không được vượt quá 3% GDP, ngoại trừ trường hợp nước đó

đang rơi vào tình trạng suy thoái nghiêm trọng. Tương tự, Bộ luật về ổn định tài khóa của Anh cũng quy định rằng chính phủ Anh sẽ không duy trì tình trạng thâm hụt lớn kéo dài làm tăng dần nợ của chính phủ so với GDP.

Thâm hụt, tăng trưởng tiền tệ và nguồn thu thực tế

Thời kỳ siêu lạm phát là một thời kỳ mà chính phủ không thể kiểm soát được chính sách tài khóa. Một chính phủ có mức thâm hụt cao kéo dài, khoản thâm hụt được tài trợ bằng đi vay, sẽ đến lúc nợ quá nhiều và khiến cho không ai dám cho chính phủ đó vay nữa. Khi đó, chính phủ sẽ phải in tiền để tài trợ cho thâm hụt.

Chính phủ sẽ thu được giá trị thực tế là bao nhiêu từ việc in tiền? Chính phủ có vai trò độc quyền đối với việc in tiền. Chi phí sản xuất bỏ ra để in tiền nhỏ hơn rất nhiều so với giá trị của số tiền in ra. Chính phủ in tiền mà không mất mát gì, sau đó chính phủ có thể sử dụng số tiền đó để trả lương cho cán bộ y tế và xây dựng đường sá.

Thuế đúc tiền là nguồn thu thực tế mà chính phủ nhận được thông qua việc chính phủ có quyền in tiền.

Cầu tiền thực tế M/P tỷ lệ thuận với thu nhập thực tế. Tăng trưởng dài hạn của thu nhập thực tế sẽ cho phép chính phủ có thể tăng M một lượng nhất định mà không làm tăng P. Đây được gọi là thuế đúc tiền. Một nguồn thu thực tế tiềm năng thứ hai là thuế lạm phát.

Thuế lạm phát là tác động của lạm phát làm tăng nguồn thu thực tế cho chính phủ bằng cách giảm giá trị thực tế của khoản nợ danh nghĩa của chính phủ.

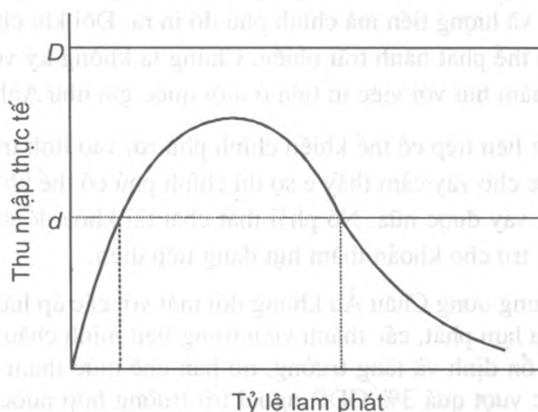
Giả sử rằng thu nhập thực tế và sản lượng được giữ nguyên, một chính phủ yếu kém không thể giảm khoản thâm hụt ngân sách và có mức nợ quá lớn khiến không ai dám cho chính phủ vay. Chính phủ sẽ in tiền để trang trải cho khoản thâm hụt ngân sách này. Nếu ΔM là lượng tiền mặt mới in thêm thì chính phủ sẽ tài trợ cho một khoản chi thực tế bằng (ΔM)/P, nó đúng bằng (ΔM/M) x (M/P), tốc độ tăng trưởng tiền mặt nhân với cầu tiền mặt thực tế. Tăng lượng tiền danh nghĩa sớm muộn sẽ làm thay đổi mức giá. Giả sử rằng tỷ lệ tăng trưởng tiền tệ danh nghĩa (ΔM/M) bằng với tỷ lệ lạm phát π. Do đó:

$$\text{Nguồn thu thực tế từ lạm phát} = [\pi] \times [M/P]$$

Lạm phát giúp chính phủ giảm giá trị thực tế của khoản nợ không sinh lãi của chính phủ, tức là tiền mặt. Chúng ta hãy coi lạm phát là thuế suất và lượng tiền mặt thực tế là cơ sở thuế lạm phát.

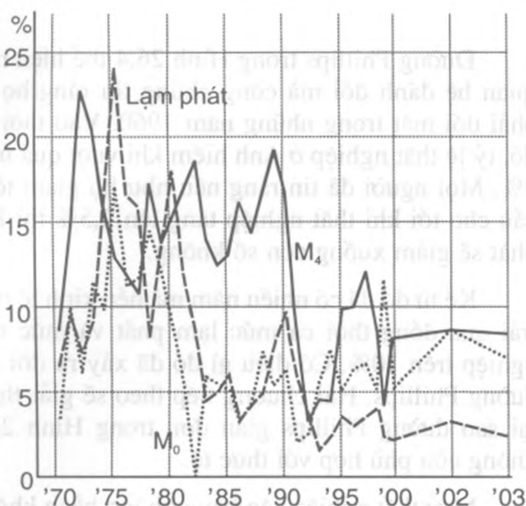
Phần tiếp theo đây có thể sẽ là mới đối với các bạn. Nếu tăng trưởng tiền tệ và lạm phát tăng thì liệu chính phủ có thể tăng nguồn thu thực tế từ thuế lạm phát không? Lạm phát cao hơn sẽ làm tăng lãi suất danh nghĩa và làm giảm cầu về tiền mặt thực tế.

Hình 26.2 Thu nhập thực tế từ thuế lạm phát



Hình 26.2 cho chúng ta thấy câu trả lời. Tại mức lạm phát thấp, cầu tiền mặt thực tế cao, nhưng tích số của lạm phát và cầu tiền mặt thực tế là nhỏ. Tương tự, tại mức lạm phát cao, mặc dù thuế suất thuế lạm phát cao nhưng cơ sở thuế - tức là cầu tiền thực tế - bây giờ lại thấp do lãi suất danh nghĩa cao. Tích số của lạm phát và cầu tiền mặt thực tế cũng lại thấp. Nguồn thu thực tế thông qua thuế lạm phát không thể tăng vô hạn. Sau một ngưỡng nhất định, tăng trưởng tiền nhanh hơn và lạm phát cao hơn sẽ làm giảm cơ sở thuế với tốc độ nhanh hơn tốc độ tăng thuế suất.

Hình 26.3 Lạm phát và tăng trưởng tiền tệ (%)



Nguồn: ONS, *Economic Trends*.

Hình 26.2 có hai hàm ý. Thứ nhất, nếu chính phủ cần trang trải cho một khoản thâm hụt thực tế d bằng cách in tiền, có hai mức tăng trưởng tiền tệ và tỷ lệ lạm phát giúp thực hiện điều đó. Cả hai phương án đều là một trạng thái cân bằng dài hạn, tại đó tỷ lệ lạm phát sẽ được giữ nguyên.

Thứ hai, nếu vì lý do chính trị mà chính phủ có một khoản thâm hụt thực tế lớn là D, việc in tiền có thể không giúp chính phủ đạt được mục đích. Nền kinh tế sẽ rơi vào thời kỳ siêu lạm phát. Khi lạm phát cao, cầu tiền mặt thực tế tương đối thấp. Tăng lạm phát sẽ làm giảm mạnh cầu về tiền mặt thực tế, và khi đó nguồn thu từ thuế lạm phát sẽ giảm, chính phủ càng in nhiều tiền thì vấn đề sẽ càng trở nên nghiêm trọng hơn.

Đó là lý do siêu lạm phát xảy ra. Giải pháp duy nhất là cắt giảm quy mô thâm hụt. Thường chính phủ thực hiện việc này bằng cách tuyên bố mất khả năng thanh toán nợ, điều này sẽ làm giảm bớt gánh nặng thanh toán lãi.

Tăng trưởng tiền tệ và lạm phát ở Liên hiệp Anh

Liên hiệp Anh chưa bao giờ phải trải qua thời kỳ siêu lạm phát. Hình 26.3 thể hiện tỷ lệ lạm phát so với tốc độ tăng trưởng của M0 và M4 ở Liên hiệp Anh kể từ năm 1970.

Mặc dù có mối quan hệ dài hạn giữa tăng trưởng tiền tệ và lạm phát nhưng trong ngắn hạn thì mối quan hệ này không nhất thiết phải chặt chẽ. Những thay đổi của lãi suất và thu nhập thực tế sẽ dẫn tới sự thay đổi của cầu tiền thực tế và do vậy làm phức tạp thêm mối quan hệ giữa tăng trưởng tiền tệ và lạm phát trong ngắn hạn.

Sau khi bàn luận về nguyên nhân của lạm phát, bây giờ chúng ta sẽ xem xét những hậu quả của nó.

26.4 Lạm phát, thất nghiệp và sản lượng

Một trong những mối quan hệ quan trọng nhất trong kinh tế học vĩ mô thời hậu thế chiến là đường Phillips.

Đường Phillips chỉ ra rằng tỷ lệ lạm phát cao hơn sẽ đi kèm với tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn. Nó hàm ý chúng ta có thể đánh đổi nhiều lạm phát hơn để có được thất nghiệp thấp hơn, hoặc ngược lại.

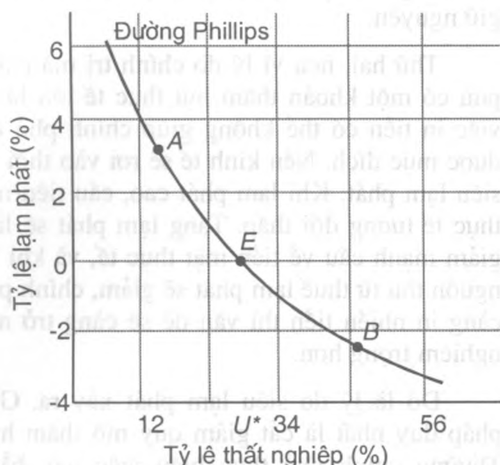
Đường Phillips

Năm 1958, Giáo sư Phillips của trường Kinh tế Luân Đôn đã phát hiện ra mối quan hệ thống kê giữa tỷ lệ lạm phát hàng năm và tỷ lệ thất nghiệp hàng năm ở nước Anh. Những mối quan hệ tương tự cũng được phát hiện ở các quốc gia khác. Đường Phillips được thể hiện trong Hình 26.4.

Đường Phillips dường như là một chiếc la bàn hữu ích để đưa ra lựa chọn chính sách kinh tế vĩ mô. Bằng cách lựa chọn các chính sách tài khóa và tiền tệ, chính phủ có thể xác lập mức tổng cầu và do vậy là mức thất nghiệp trong nền kinh

tế. Đường Phillips cho biết điều gì sẽ xảy ra với lạm phát sau đó. Tổng cầu cao hơn sẽ đẩy mức lương và mức giá lên cao, và nó làm tăng lạm phát, tuy nhiên mức thất nghiệp sẽ giảm xuống.

Hình 26.4 **Đường Phillips**



Đường Phillips chỉ ra mối quan hệ đánh đổi giữa lạm phát cao hơn và thất nghiệp thấp hơn. Trong thập niên 1960, mọi người đã tin rằng tỷ lệ thất nghiệp bằng 2,5% sẽ gắn với tỷ lệ lạm phát bằng không.

Đường Phillips trong Hình 26.4 thể hiện mối quan hệ đánh đổi mà công chúng tin rằng họ đã phải đối mặt trong những năm 1960. Vào thời kỳ đó, tỷ lệ thất nghiệp ở Anh hiếm khi vượt quá mức 2%. Mọi người đã tin rằng nếu như họ giảm tổng cầu cho tới khi thất nghiệp tăng lên 2,5% thì lạm phát sẽ giảm xuống con số không.

Kể từ đó đã có nhiều năm mà nền kinh tế phải trải qua đồng thời cả mức lạm phát và mức thất nghiệp trên 10%. Có điều gì đó đã xảy ra đối với đường Phillips. Hai chương tiếp theo sẽ giải thích tại sao đường Phillips giản đơn trong Hình 26.4 không còn phù hợp với thực tế.

Mức thất nghiệp cân bằng không bằng không vì những lý do mà chúng ta sẽ tìm hiểu ở Chương 27. Giả sử rằng mức việc làm cân bằng và mức sản lượng tiềm năng được cố định trong dài hạn, tuy nhiên tốc độ điều chỉnh lương và giá sẽ diễn ra chậm chạp. Chương 25 đã trình bày đường tổng cung dài hạn thẳng đứng và đường tổng cung ngắn hạn có độ dốc đi lên, nó phản ánh mối quan hệ giữa mức giá và sản lượng. Những nội dung cơ sở này sẽ giúp chúng ta dễ dàng chuyển từ mối quan hệ lạm phát và sản lượng sang mối quan hệ lạm phát và thất nghiệp.

Đường Phillips dài hạn thẳng đứng

Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên và mức sản lượng tự nhiên là các giá trị tại trạng thái cân bằng dài hạn.

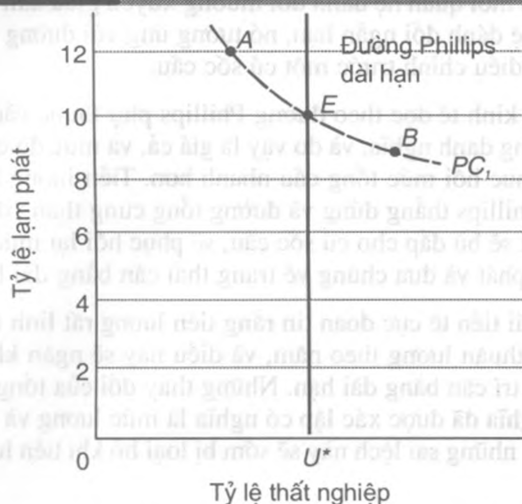
Tại trạng thái cân bằng dài hạn, nền kinh tế vừa đạt mức sản lượng tiềm năng vừa có mức thất nghiệp cân bằng. Đôi khi, người ta gọi đây là mức sản lượng tự nhiên và tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Cả hai đều được quyết định bởi các yếu tố thực chứ không phải là các yếu tố danh nghĩa. Chúng phụ thuộc vào lượng cung đầu vào, trình độ công nghệ, mức thuế suất, v.v... Chúng không phụ thuộc vào tỷ lệ lạm phát nếu tất cả các mức giá P và mức lương danh nghĩa W đều tăng cùng nhau. Mức thất nghiệp tự nhiên phụ thuộc vào tiền lương thực tế W/P, Chương 27 sẽ bàn luận về điều này.

Do đường tổng cung dài hạn là đường thẳng đứng tại mức sản lượng tiềm năng - sản lượng không chịu tác động của lạm phát - nên đường Phillips dài hạn sẽ thẳng đứng tại mức thất nghiệp cân bằng. Mức thất nghiệp cân bằng không phụ thuộc vào tỷ lệ lạm phát. Hình 26.5 biểu diễn đường Phillips dài hạn thẳng đứng tại mức thất nghiệp cân bằng U*.

Tại trạng thái cân bằng dài hạn, lạm phát không thay đổi. Mọi người sẽ dự kiến chính xác mức lạm phát và điều chỉnh tốc độ tăng lương danh nghĩa để giữ cho mức lương thực tế không đổi, mức lương thực tế sẽ duy trì ở mức lương cân bằng dài hạn. Tương tự, lãi suất danh nghĩa cũng đủ lớn để bù đắp mức lạm phát và duy trì mức lãi suất thực tế ở tại trạng thái cân bằng của nó. Mọi người sẽ thích nghi với lạm phát vì người ta đã dự kiến đầy đủ về nó.

Giả sử rằng tỷ lệ lạm phát bằng 10% một năm. Đây là mức lạm phát phù hợp với các dạng chính sách tiền tệ. Chúng ta có thể xem chính sách tiền tệ có mức tăng trưởng

Hình 26.5 Đường Phillips dài hạn



Bởi vì mọi người quan tâm tới các biến thực tế chứ không phải các biến danh nghĩa nên khi quá trình điều chỉnh diễn ra trọn vẹn thì mọi người sẽ điều chỉnh tất cả các biến danh nghĩa để theo kịp với tỷ lệ lạm phát. Đường Phillips dài hạn thẳng đứng chỉ ra rằng nền kinh tế cuối cùng sẽ quay trở lại mức thất nghiệp tự nhiên U^* bất kể tỷ lệ lạm phát bằng bao nhiêu. Không có mối quan hệ đánh đổi dài hạn giữa lạm phát và thất nghiệp. Đường Phillips ngắn hạn PC_1 cho biết sự điều chỉnh trong ngắn hạn. Chiều cao của đường Phillips ngắn hạn phụ thuộc vào tỷ lệ lạm phát và tốc độ tăng trưởng tiền danh nghĩa trong trạng thái cân bằng dài hạn, nó tương ứng với điểm E trên đường Phillips dài hạn.

tiền tệ mục tiêu là 10% hoặc mức lạm phát mục tiêu là 10% một năm. Trong Hình 26.5, trạng thái cân bằng dài hạn nằm tại điểm E. Lạm phát bằng 10% đúng như mọi người kỳ vọng. Lượng tiền danh nghĩa tăng trưởng hàng năm là 10%. Mức thất nghiệp duy trì tại trạng thái thất nghiệp tự nhiên.

Đường Phillips ngắn hạn

Xuất phát từ điểm E, giả sử có một sự kiện làm tăng tổng cầu. Mức thất nghiệp sẽ giảm, lạm phát sẽ tăng lên và nền kinh tế nằm tại điểm A. Khi đó ngân hàng trung ương sẽ tăng lãi suất để đạt mức mục tiêu của nó (ở một trong hai dạng), và nền kinh tế từ từ vận động dọc theo đường Phillips ngắn hạn từ điểm A về lại điểm E. Bởi vì, cần một khoảng thời gian để lãi suất tác động tới tổng cầu, do vậy quá trình này thường kéo dài từ một tới hai năm.

Ngược lại, nếu xuất phát từ điểm E, một cú sốc cầu bất lợi sẽ làm nền kinh tế đi tới điểm B trong ngắn hạn. Ngân hàng trung ương sẽ thay đổi lãi suất để đưa nền kinh tế từ từ quay trở lại điểm E.

Đường Phillips ngắn hạn chỉ ra rằng trong ngắn hạn, mức thất nghiệp cao hơn đi kèm với mức lạm phát thấp hơn. Chiều cao của đường Phillips ngắn hạn phản ánh lạm phát kỳ vọng, vị trí cân bằng dài hạn nằm tại E, khi đó kỳ vọng được điều chỉnh trọn vẹn.

Đường Phillips ngắn hạn tương ứng với đường tổng cung ngắn hạn. Với mức lương đã có từ trước, mức giá cao hơn sẽ thúc đẩy các doanh nghiệp sản xuất nhiều hơn và cần thuê thêm nhiều lao động hơn. Tại mọi mức giá của thời kỳ trước, mức giá cao hơn ngày hôm nay hàm ý rằng tỷ lệ lạm phát cao hơn. Trong Chương 25, chiều cao của đường tổng cung ngắn hạn phụ thuộc vào tốc độ tăng trưởng của tiền lương danh nghĩa mà nền kinh tế đã có. Tương tự, chiều cao của đường Phillips ngắn hạn phản ánh tốc độ tăng trưởng tiền lương danh nghĩa của nền kinh tế đã có.

Khi công nhân và doanh nghiệp kỳ vọng lạm phát cao, họ sẽ thống nhất tăng lương danh nghĩa. Nếu lạm phát diễn ra đúng như kỳ vọng thì tiền lương sẽ giống như dự tính và tăng trưởng tiền lương danh nghĩa sẽ vừa đủ. Nếu lạm phát cao hơn mức kỳ vọng thì tiền lương thực tế sẽ thấp hơn so với dự tính. Doanh nghiệp sẽ tăng sản xuất và thuê thêm nhiều lao động hơn. Lạm phát cao (so với kỳ vọng) sẽ đi kèm với mức thất nghiệp thấp hơn. Đường Phillips ngắn hạn có độ dốc đi xuống. Chiều cao của nó phản ánh kỳ vọng lạm phát được thể hiện trong hợp đồng tiền lương đã có trước đó.

Điều này giải thích tại sao hầu hết các nền kinh tế đều đã phải trải qua thời kỳ lạm phát cao tại mỗi mức thất nghiệp trong những năm 1970 và 1980: đường Phillips ngắn hạn đã dịch chuyển lên trên. Chính phủ đã in tiền nhanh hơn trước kia. Tỷ lệ lạm phát cân bằng dài hạn cao và được kỳ vọng là sẽ cao.

Điểm E sẽ di chuyển lên phía trên đường Phillips dài hạn trong Hình 26.5. Đường Phillips ngắn hạn đi qua điểm này cao hơn rất nhiều so với đường Phillips ngắn hạn trong dữ liệu mà Giáo sư Phillips đã nghiên cứu lúc đầu. Thời kỳ 1970 - 1980 là giai đoạn lạm phát cao. Dữ liệu của đường Phillips ban đầu là của thời kỳ có mức lạm phát thấp hơn rất nhiều.

Chúng ta rút ra hai kết luận quan trọng. Thứ nhất, sẽ là sai lầm nếu chúng ta giải thích đường Phillips ban đầu thể hiện mối quan hệ đánh đổi thường xuyên giữa lạm phát và thất nghiệp. Đó chỉ là mối quan hệ đánh đổi ngắn hạn, nó tương ứng với đường tổng cung ngắn hạn, khi nền kinh tế phải điều chỉnh trước một cú sốc cầu.

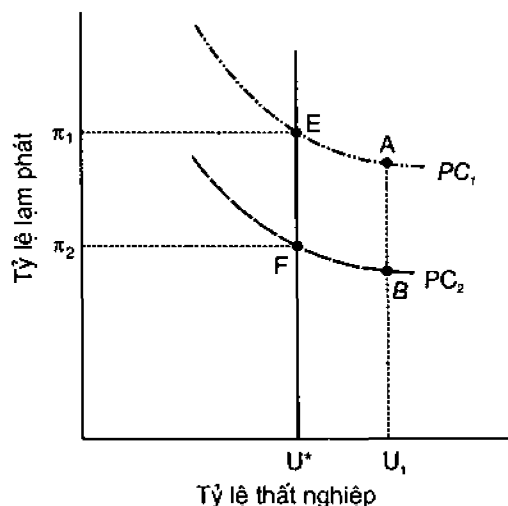
Thứ hai, tốc độ điều chỉnh nền kinh tế dọc theo đường Phillips phụ thuộc vào hai yếu tố: mức độ linh hoạt của tiền lương danh nghĩa, và do vậy là giá cả, và mức độ chính sách tiền tệ điều chỉnh lãi suất để phục hồi mức tổng cầu nhanh hơn. Tiền lương hoàn toàn linh hoạt sẽ xác lập lại đường Phillips thẳng đứng và đường tổng cung thẳng đứng. Tốc độ điều chỉnh nhanh của lãi suất sẽ bù đắp cho cú sốc cầu, sẽ phục hồi lại mức sản lượng, mức thất nghiệp và tỷ lệ lạm phát và đưa chúng về trạng thái cân bằng dài hạn.

Các nhà kinh tế theo trường phái tiền tệ cực đoan tin rằng tiền lương rất linh hoạt. Thông thường, người lao động thỏa thuận lương theo năm, và điều này sẽ ngăn không cho nền kinh tế luôn luôn nằm tại vị trí cân bằng dài hạn. Những thay đổi của tổng cầu ngoài dự kiến khi tiền lương danh nghĩa đã được xác lập có nghĩa là mức lương và mức giá sẽ tạm thời bị sai lệch. Tuy nhiên, những sai lệch này sẽ sớm bị loại bỏ khi tiền lương được thỏa thuận lại.

Nếu tiền lương và giá cả điều chỉnh chậm chạp thì mức toàn dụng việc làm sẽ không thể phục hồi lại ngay lập tức. Tuy nhiên, chúng ta đã biết từ chương trước là chính sách tiền tệ có thể bù đắp đầy đủ cho cú sốc cầu một khi nó được dự báo. Không có một mâu thuẫn nào giữa việc ổn định lạm phát và ổn định sản lượng hay việc làm. Những mâu thuẫn như vậy sẽ chỉ nảy sinh khi gặp phải các cú sốc cung.

Chúng ta đã tìm hiểu khá sâu về đường Phillips, tuy nhiên vẫn còn nhiều điều cần phải nghiên cứu thêm. Trước tiên, chúng ta cần phân tích những thay đổi của kỳ vọng lạm phát trong dài hạn, nó sẽ làm dịch chuyển đường Phillips ngắn hạn. Thứ hai, chúng ta cần xem xét các cú sốc từ phía cung. Những cú sốc cung tạm thời cũng sẽ dịch chuyển đường Phillips ngắn hạn. Các cú sốc cung kéo dài sẽ làm thay đổi trạng thái thất nghiệp và khiến đường Phillips dài hạn dịch chuyển tới vị trí khác.

Hình 26.6 Kỳ vọng và độ tin cậy



Xuất phát từ điểm E, mức lạm phát mục tiêu giảm từ π , xuống π_2. Sau khi kỳ vọng lạm phát là π_1, tốc độ tăng lương danh nghĩa sẽ quá cao. Các doanh nghiệp cắt giảm sản xuất và việc làm và nền kinh tế vận động về điểm A. Nếu chính sách mới là đáng tin cậy, khi ký kết lại hợp đồng lương lần tiếp theo, công chúng sẽ giảm thấp mức lạm phát kỳ vọng, đường Phillips ngắn hạn dịch chuyển tới PC_2 và nền kinh tế vận động từ điểm A tới điểm B. Sau đó, nó dần vận động về điểm F dọc theo đường Pc_2.

Tuy nhiên, nếu mọi người nghi ngờ việc chính sách thắt chặt mới sẽ không kéo dài thì mức lương danh nghĩa sẽ có thể tiếp tục tăng theo mức lạm phát kỳ vọng π_1. Đường Phillips ngắn hạn vẫn duy trì tại PC_1. Thất nghiệp duy trì ở mức cao và lạm phát không giảm.

Kỳ vọng và độ tin cậy

Hình 26.6 đưa yếu tố chính phủ vào để bàn luận xem điều gì sẽ xảy ra khi một chính phủ mới đắc cử cam kết sẽ giảm lạm phát. Nền kinh tế xuất phát tại trạng thái cân bằng dài hạn E, đường Phillips ngắn hạn là đường PC_1. Mức giá và tiền lương danh nghĩa cùng tăng với tốc độ π_1.

Chính phủ muốn giảm lạm phát xuống mức π_2 và về trạng thái F. Vào ngày tuyên bố trúng cử, chính phủ sẽ tuyên bố cắt giảm mục tiêu lạm phát từ π_1 xuống π_2. Tại thời điểm đó, các doanh nghiệp vẫn đang thừa hưởng mức tăng lương danh nghĩa với dự kiến tỷ lệ lạm phát lúc trước là π_1. Họ có ít cơ hội để giảm lạm phát xuống. Nếu lạm phát giảm, thì tiền lương thực tế lúc này trở nên quá cao. Các

doanh nghiệp sẽ cắt giảm sản xuất và sa thải công nhân. Lạm phát giảm xuống một chút và thất nghiệp tăng lên. Nền kinh tế di chuyển dọc theo đường Phillips ngắn hạn PC_1 tới A.

Điều gì xảy ra tiếp theo? Trong trường hợp tốt đẹp, người làm thuê sẽ tin tưởng vào chính sách tiền tệ thắt chặt kéo dài. Trong lần thỏa thuận lương tiếp đó, mức lạm phát kỳ vọng được sử dụng sẽ là π_2. Đường Phillips ngắn hạn sẽ dịch chuyển xuống dưới tới PC_2 và nền kinh tế lúc này vận động từ điểm A xuống điểm B. Lạm phát giảm xuống rất nhanh. Nền kinh tế lúc này sẽ dần vận động dọc theo đường PC_2 từ điểm B tới điểm F.

Một tiên đoán ứng nghiệm là một kỳ vọng tạo ra động cơ khiến cho nó trở thành sự thật.

Bây giờ chúng ta xét tới trường hợp xấu. Khi nền kinh tế rơi vào trạng thái tại điểm A, người công nhân lại không tin tưởng rằng chính sách tiền tệ thắt chặt sẽ kéo dài. Họ nghĩ rằng π_1 vẫn sẽ là tỷ lệ lạm phát trong dài hạn. Vì nghĩ lạm phát vẫn sẽ cao nên người công nhân sẽ không giảm tốc độ tăng lương danh nghĩa. Họ tin vào đường PC_1 là phù hợp chứ không phải đường PC_2.

Giả sử rằng người công nhân mắc sai lầm. Mặc dù mức lương danh nghĩa tăng với tốc độ π_1 nhưng chính sách thắt chặt kéo dài và lạm phát thực tế thấp hơn π_1. Tiền lương thực tế tăng và thất nghiệp tiếp tục xấu hơn nữa trong khi lạm phát không giảm nhiều. Nền kinh tế càng trở nên tồi tệ hơn, thì càng có nhiều khả năng chính phủ sẽ phải thực hiện chính sách tiền tệ mở rộng để tăng tổng cầu lên. Niềm tin vào việc chính phủ theo đuổi mục tiêu giảm lạm phát bị thất bại càng được củng cố thêm. Nền kinh tế sẽ duy trì trên PC_1 và nỗ lực giảm lạm phát bị thất bại. Dần dần, nền kinh tế vận động trở lại trạng thái cân bằng E trên đường PC_1.

Điều này lý giải tại sao các chính phủ lại có một nhiệm kỳ dài như vậy để có thể cam kết thắt chặt chính sách tiền tệ. Mọi người càng sớm chấp nhận mức lạm phát dài hạn thấp thì tốc độ tăng tiền lương danh nghĩa sẽ càng sớm chậm lại. Tạo lập một ngân hàng trung ương độc lập là một chương trình cải cách thể chế cần thiết để tăng cường uy tín và độ tin cậy của chính sách tiền tệ, tránh không cho chính phủ có thể vụ lợi vì những mục đích chính trị.

Các cú sốc cung

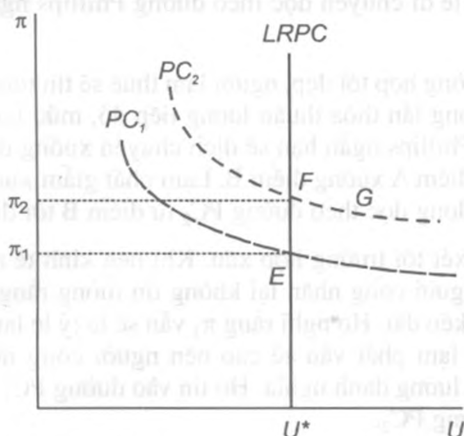
Một cú sốc cung kéo dài sẽ ảnh hưởng tới mức thất nghiệp cân bằng và sản lượng tiềm năng. **Cú sốc cung ngắn hạn** không làm thay đổi những giá trị này trong dài hạn, nhưng nó sẽ làm dịch chuyển đường Phillips ngắn hạn và đường tổng cung ngắn hạn.

Trong dài hạn, đường Phillips là thẳng đứng tại mức thất nghiệp cân bằng U* Tuy nhiên U* không phải là bất biến. Chương 27 chỉ ra những lúc tăng, lúc giảm của U* từ năm 1960. Theo Hình 26.6, tăng mức thất nghiệp cân bằng sẽ làm dịch chuyển đường Phillips dài hạn thẳng đứng sang phải. Những thay đổi của mức thất nghiệp cân bằng phản ánh những cú sốc cung dài hạn.

Đường Phillips ngắn hạn có thể dịch chuyển vì hai lý do. Lý do thứ nhất là do thay đổi tốc độ tăng lương danh nghĩa nếu kỳ vọng lạm phát thay đổi, Hình 26.6 ở trên đã phân tích trường hợp này. Lý do thứ hai là sự thay đổi đường cung sản lượng và đường cầu lao động mong muốn của doanh nghiệp tại mỗi mức tăng trưởng lương danh nghĩa đã cho trước, sẽ làm đường Phillips ngắn hạn dịch chuyển. Ví dụ như thay đổi giá dầu, các quy định, hay thuế suất.

Hình 26.7 thể hiện một cú sốc cung bất lợi ngắn hạn. Đường Phillips ngắn hạn dịch chuyển lên trên từ PC_1 tới PC_2. Nếu chính sách tiền tệ được sử dụng để đối phó với cú sốc thì tỷ lệ lạm phát mục tiêu sẽ tăng từ π_1 tới π_2. Nền kinh tế di chuyển từ điểm E tới F, sản lượng và mức thất nghiệp sẽ không đổi, nhưng giá phải trả là lạm phát cao hơn. Cuối cùng, cú sốc sẽ chấm dứt vì đây là cú sốc ngắn hạn, và nền kinh tế quay trở về trạng thái E, và một lần nữa chính sách tiền tệ cũng cần phải được sử dụng để điều chỉnh lại trạng thái nền kinh tế.

Hình 26.7 Các cú sốc cung ngắn hạn



Một cú sốc cung bất lợi nhưng chỉ diễn ra trong thời gian ngắn sẽ làm dịch chuyển PC_1 tới PC_2 mà không làm dịch chuyển LRPC. Xuất phát tại điểm E, chính sách tiền tệ có thể phản ứng lại với cú sốc đưa nền kinh tế di chuyển tới điểm F. Nếu lãi suất tăng để ngăn không cho lạm phát tăng cao tới π_2 thì cầu giảm sẽ làm thất nghiệp tăng. Tại điểm G, nền kinh tế trải qua thời kỳ suy thoái, mức lạm phát cao và thất nghiệp đều cao.

Một trường hợp khác, đó là khi chính sách tiền tệ không thể đối phó được hoàn toàn cú sốc cung. Trong Chương 25, Hình 25.9 đã chỉ ra rằng điều này có nghĩa là lạm phát cao hơn và sản lượng thấp hơn. Bây giờ, kết cục là lạm phát cao hơn và thất nghiệp cao hơn.

Để tránh lạm phát đẩy lên quá cao như mức dịch chuyển lên trên của đường Phillips ngắn hạn, chính sách tiền tệ sẽ phải được thực hiện để làm giảm tổng cầu đi một chút. Do vậy, lạm phát chỉ tăng lên một chút và thất nghiệp tăng thêm một chút. Nền kinh tế vận động từ điểm E tới điểm G trong Hình 26.7. Sản lượng bị suy giảm dù rằng lạm phát cao hơn.

Một lần nữa, mức độ tin cậy vào chính sách là nhân tố then chốt. Nếu người công nhân nghĩ rằng chính phủ sẽ đối phó với cú sốc vì sợ mức thất nghiệp cao thì mức tăng lương sẽ chỉ tạm thời mang lại mức lương thực tế cao hơn cho tới khi nào mức giá được điều chỉnh trọn vẹn trở lại. Và do vậy trong dài hạn, chính sách tiền tệ được nới lỏng để duy trì tổng cầu tại mức toàn dụng nhân công, do vậy sẽ có ít nguy cơ tăng thất nghiệp.

Suy thoái kèm lạm phát là hiện tượng lạm phát cao kèm theo mức thất nghiệp cao, nó xảy ra do cú sốc cung bất lợi.

Một khi chính phủ chứng tỏ được rằng mình sẽ không đối phó lại với cú sốc thì tăng trưởng lương danh nghĩa sẽ chậm lại. Người công nhân khi đó sẽ sợ rằng tiền lương cao sẽ làm giảm cầu và họ sẽ bị mất việc.

Bốn mươi năm lạm phát và thất nghiệp

Đường Phillips ban đầu dường như chỉ ra mối quan hệ đánh đổi dài hạn giữa lạm phát và thất nghiệp. Nó cũng cho rằng cả lạm phát và thất nghiệp có thể ở mức thấp.

Vào thời đó, chính phủ cam kết duy trì toàn dụng việc làm ngay cả trong ngắn hạn. Bất kỳ một cú sốc nào dẫn tới gia tăng lạm phát- gồm cả các cú sốc cung tạm thời - đều được phản ứng lại bằng mức cung tiền cao hơn để tránh không cho tổng cầu giảm. Tăng trưởng tiền tệ và lạm phát tăng đều đều. Kể từ giữa thập niên 1970, chính sách của chính phủ đã thay đổi ở hầu hết các quốc gia. Trọng tâm bây giờ là giữ cho mức lạm phát thấp. Lạm phát đã giảm sau những năm đầu thập niên 1980.

Thế còn về thất nghiệp thì sao? Bây giờ, chúng ta đã hiểu rằng đường Phillips là thẳng đứng trong dài hạn tại mức thất nghiệp cân bằng. Tăng hoặc giảm mức thất nghiệp cân bằng là lý do tại sao mức thất nghiệp thực tế lại tăng hoặc giảm mạnh như vậy. Nhưng đó chưa phải là toàn bộ vấn đề.

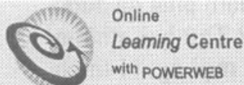
Đường Phillips ngắn hạn thể hiện mối quan hệ đánh đổi ngắn hạn giữa lạm phát và thất nghiệp khi nền kinh tế điều chỉnh trước các cú sốc cầu và đưa nền kinh tế trở lại trạng thái cân bằng dài hạn của nó. Chiều cao của đường Phillips ngắn hạn chủ yếu phản ánh mức lạm phát dự kiến.

Vào đầu thập niên 1980, lạm phát cao do trước đó lạm phát cũng đã cao. Các chính sách chống lạm phát bắt đầu mới được thực hiện. Khi chính sách thắt chặt tiền tệ lần đầu tiên được đưa ra, tổng cầu đã giảm và nền kinh tế vận động sang bên phải dọc theo

đường Phillips ngắn hạn. Ngoài việc có mức thất nghiệp cân bằng cao, nhiều quốc gia đã trải qua thời kỳ đình trệ kinh tế ngắn hạn theo quan điểm Keynes. Thất nghiệp cao hơn mức cân bằng của nó.

Trong thập niên 1990, nhiều nền kinh tế châu Âu đã giảm mức lạm phát xuống thấp để chứng tỏ nó xứng đáng là thành viên của liên minh tiền tệ. Liên hiệp Anh cũng đã chấp nhận chính sách thắt chặt để đưa mức lạm phát xuống thấp. Trước tiên, nó tham gia vào Liên minh tỷ giá hối đoái, và khi việc tham gia này bị đổ vỡ, Liên hiệp Anh đã quyết định để Ngân hàng trung ương độc lập và không chịu sự kiểm soát về chính trị.

Một khi kỳ vọng lạm phát được đưa xuống thấp, chính sách thắt chặt mạnh hơn nữa sẽ không còn cần thiết. Thất nghiệp ở Liên hiệp Anh đã giảm rất nhiều sau năm 1993. Một phần là do quá trình phục hồi từ sau cuộc suy thoái theo quan điểm Keynes năm 1990-92. Một phần là do các chính sách hướng cung đã làm giảm mức thất nghiệp cân bằng. Sau đó, Liên hiệp Anh đã trải qua một thời kỳ có mức lạm phát thấp chưa từng có và mức tăng trưởng sản lượng tương đối ổn định. Ngân hàng trung ương của Anh đã rất được công chúng tin cậy.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

26.5 Chi phí của lạm phát

Mọi người không thích lạm phát, nhưng tại sao nó lại xấu như vậy? Một số lý do thường được mọi người nói đến thực ra không chính xác.

Mọi người sẽ rơi vào **ảo giác lạm phát** nếu họ nhầm lẫn giữa những thay đổi danh nghĩa và thay đổi thực tế. Phúc lợi của mọi người phụ thuộc vào biến thực tế, không phụ thuộc vào biến danh nghĩa.

Ảo giác lạm phát?

Sẽ là sai lầm khi nói rằng lạm phát là xấu bởi vì nó làm cho hàng hóa trở nên đắt đỏ hơn. Nếu tất cả các biến số danh nghĩa tăng cùng một tỷ lệ thì mọi người sẽ có thu nhập danh nghĩa cao hơn và có thể mua cùng một số lượng hàng hóa như trước đây. Nếu mọi người nhận ra rằng mức giá tăng nhưng lại quên mất rằng mức thu nhập danh nghĩa cũng tăng thì họ đang mắc phải ảo giác lạm phát. Chính thu nhập thực tế mới cho chúng ta biết mọi người có thể mua được bao nhiêu hàng hóa.

Một sai lầm thứ hai thì tinh tế hơn. Giả sử rằng có sự tăng mạnh giá dầu thực tế. Các nước nhập khẩu dầu sẽ bị tổn hại. Mức tiêu dùng trong nước của mỗi người dân sẽ phải giảm. Nó giảm theo một trong hai cách sau:

Nếu người công nhân không đòi hỏi việc tăng lương để "đảm bảo chi phí sinh hoạt" để bù đắp cho mức cao hơn của các sản phẩm sử dụng dầu thì mức lương thực tế sẽ giảm xuống. Tiền lương danh nghĩa lúc này sẽ mua được ít hàng hóa hơn. Giả sử rằng các doanh nghiệp trong nước sẽ hấp thụ mức chi phí nhiên liệu cao hơn do giá dầu tăng nhưng không tăng giá. Khi đó giá cả trong nước và tiền lương danh nghĩa sẽ không tăng. Nền kinh tế trong nước đang điều chỉnh lại trước cú sốc cung bất lợi mà không gây ra lạm phát. Mọi người sẽ bị tổn hại.

Giả sử rằng bây giờ mọi người cố gắng duy trì mức sống trước đây của mình. Người công nhân sẽ đòi có lại mức lương thực tế trước đây để đảm bảo chi phí sinh hoạt

và các doanh nghiệp muốn duy trì mức lợi nhuận biên bằng cách tăng giá tương ứng với mức tăng lương và tăng chi phí nhiên liệu. Mức lạm phát trong nước sẽ tăng cao, và chính phủ sẽ phải đối phó lại bằng cách in thêm tiền. Cuối cùng, nền kinh tế sẽ chuyển tới trạng thái cân bằng dài hạn mới.

Mọi người vẫn sẽ bị tổn hại. Tăng giá dầu thực tế vẫn tiếp diễn. Nó buộc quốc gia này phải xuất khẩu nhiều hơn, bằng cách giảm mức tiêu dùng trong nước để thanh toán cho số dầu nhập khẩu đắt đỏ hơn. Tại trạng thái cân bằng dài hạn mới, người công nhân sẽ thấy rằng tiền lương của mình không theo kịp với mức tăng giá, các doanh nghiệp thấy rằng giá hàng của mình tăng không kịp với mức chi phí cao hơn. Thị trường sẽ khiến cho mức chi tiêu trong nước thực tế phải giảm xuống, nó dành nguồn lực cho xuất khẩu để có ngoại tệ cho số dầu nhập khẩu đắt đỏ hơn.

Mọi người nhận thức được (a) tăng giá và (b) thu nhập thực tế giảm nhưng lại đưa ra một kết luận sai lầm. Không phải lạm phát khiến mức sống của họ giảm xuống mà là do giá dầu tăng. Lạm phát là một biểu hiện của việc mọi người lúc đầu không chấp nhận một thực tế mới.

Bây giờ, chúng ta sẽ chuyển sang những luận điểm đúng đắn hơn bàn về chi phí của lạm phát. Bàn luận của chúng ta gồm hai chủ đề. Thứ nhất, có phải lạm phát đã được mọi người dự kiến đầy đủ từ trước không? Hay mọi người bị bất ngờ? Thứ hai, những thể chế của chúng ta, gồm các quy định và hệ thống thuế, có cho phép mọi người thích nghi hoàn toàn với lạm phát khi họ dự tính được nó không? Chi phí của lạm phát sẽ tùy thuộc vào hai câu trả lời.

Thích nghi hoàn toàn và dự kiến đầy đủ

Tưởng tượng rằng nền kinh tế với mức lạm phát hàng năm là 10% và nó sẽ duy trì mức lạm phát này trong thời gian dài. Mọi người dự tính được mức lạm phát này. Tăng trưởng tiền lương danh nghĩa và lãi suất danh nghĩa sẽ gắn kèm với nó. Tiền lương thực tế và lãi suất thực tế sẽ không thay đổi. Nền kinh tế duy trì tại trạng thái toàn dụng việc làm. Chính sách của chính phủ cũng được điều chỉnh hoàn toàn. Thuế danh nghĩa được thay đổi hàng năm để giữ cho mức thuế thu được không thay đổi. Mức chi tiêu chính phủ tăng lên 10% một năm để giữ cho mức tiêu dùng chính phủ thực tế không đổi. Giá cổ phiếu tăng theo lạm phát để duy trì giá trị thực tế của cổ phiếu công ty. Quy định thuế đối với tiền lãi và lợi tức vốn được điều chỉnh theo lạm phát. Các khoản trả lương hưu và các khoản trợ cấp khác cũng được tăng hàng năm tương ứng với mức lạm phát dự kiến.

Nền kinh tế này sẽ không rơi vào ảo giác tiền tệ. Mọi người điều chỉnh theo nó. Nó giải thích cho đường Phillips dài hạn thẳng đứng trong phần trước. Nhưng quá trình điều chỉnh hoàn toàn như vậy có thể xảy ra không?

Lãi suất danh nghĩa thường tăng theo lạm phát để giữ cho mức lãi suất thực tế không đổi. Nhưng lãi suất danh nghĩa là chi phí cơ hội của việc giữ tiền. Khi lạm phát cao, mọi người sẽ giữ ít tiền mặt thực tế hơn.

Chi phí mòn giày do lạm phát là thời gian và nỗ lực phải bỏ ra thêm trong giao dịch khi chúng ta muốn giảm khoản tiền thực tế nắm giữ.

Xã hội sử dụng tiền để tiết kiệm thời gian và công sức gắn với việc thực hiện giao dịch. Lãi suất danh nghĩa cao hơn khiến mọi người giảm khoản tiền thực tế nắm giữ. Sử dụng nhiều nguồn lực hơn cho giao dịch thì chúng ta sẽ có ít nguồn lực để dành cho sản xuất và tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ.

Khi giá cả tăng lên thì bảng niêm yết giá phải thay đổi. Các bảng báo giá phải in lại để thông báo mức giá cao hơn.

Chi phí thực đơn khi lạm phát là những chi phí vật chất cần thiết phải bỏ ra để điều chỉnh nhằm giữ cho các biến số thực tế không đổi khi có lạm phát xảy ra.

Tốc độ thay đổi giá càng nhanh thì các bảng giá sẽ phải càng thường xuyên in lại hơn nếu như họ muốn duy trì mức giá thực tế không đổi. Công sức bỏ ra để tính toán điều chỉnh giá cũng là một phần trong chi phí thực đơn. Nếu lạm phát bằng không, người ta sẽ dễ dàng thấy rằng chi phí cốc bia cũng bằng với giá cốc bia ba tháng trước đó. Nhưng khi lạm phát là 25% một năm thì người ta sẽ phải mất công mất sức nhiều hơn để so sánh giá thực tế của cốc bia ngày hôm nay với giá của cốc bia ba tháng trước đó. Những người không có ảo giác lạm phát sẽ cố gắng suy nghĩ theo giá trị thực tế, tuy nhiên phải mất thời gian và công sức để tính toán.

Chi phí thực đơn lớn đến mức nào? Trong siêu thị, người ta có thể dễ dàng thay đổi tem ghi giá. Chi phí thay đổi phí đỗ xe, trả tiền điện thoại công cộng lớn hơn. Tại những quốc gia có lạm phát cao, trả tiền điện thoại thường dùng thẻ bởi vì giá của nó có thể dễ dàng thay đổi mà không phải thay đổi máy điện thoại công cộng.

Ngay cả khi lạm phát được dự kiến một cách đầy đủ và nền kinh tế điều chỉnh hoàn toàn trước lạm phát thì chúng ta vẫn không thể tránh được chi phí mòn giày và chi phí thực đơn. Những khoản chi phí này sẽ lớn nếu lạm phát cao; tuy nhiên sẽ không lớn lắm nếu lạm phát ở mức vừa phải. Tuy nhiên, nếu chúng ta không thể điều chỉnh theo lạm phát thì chi phí sẽ còn lớn hơn nhiều.

Lạm phát dự kiến đầy đủ nhưng thể chế không điều chỉnh

Giả sử rằng mọi người dự kiến đầy đủ lạm phát, tuy nhiên các thể chế không cho phép mọi người có thể điều chỉnh hoàn toàn theo mức lạm phát kỳ vọng. Lúc này lạm phát sẽ gây ra thêm một số chi phí khác.

Thuế

Thuế suất có thể không được điều chỉnh hoàn toàn theo lạm phát. Một vấn đề nảy sinh là gánh nặng tài khóa.

Gánh nặng tài khóa làm tăng số thuế thực tế khi lạm phát làm tăng thu nhập danh nghĩa, đẩy mọi người lên mức thu nhập chịu thuế suất cao hơn trong hệ thống thuế thu nhập lũy tiến.

Giả sử rằng thu nhập dưới 4000£ không bị đánh thuế, nhưng với phần thu nhập trên 4000£ bạn sẽ bị đánh thuế với thuế suất là 25%. Lúc đầu, bạn kiếm được 5000£ và phải nộp thuế là 250£. Sau mười năm lạm phát, tất cả mức lương và giá đều tăng gấp đôi nhưng thuế suất và các mức thu nhập chịu thuế không thay đổi. Lúc này bạn kiếm được 10.000£. Bạn phải nộp thuế suất 25% đối với phần thu nhập 6000£, tức là bằng số thu nhập của bạn trừ đi 4000£, số thuế danh nghĩa bạn phải nộp là 1500£. Tiền lương và giá chỉ tăng lên gấp đôi trong khi khoản thuế danh nghĩa bạn phải trả tăng từ 250£ lên 1500£. Gánh nặng tài khóa đã làm tăng gánh nặng thuế thực tế. Chính phủ hưởng lợi từ lạm phát. Bạn bị tổn hại.

Để có được một hệ thống thuế trung tính đối với lạm phát, các mức thu nhập chịu thuế danh nghĩa cũng phải tăng theo lạm phát. Miễn trừ thuế thực tế không đổi nếu như mức thu nhập miễn trừ danh nghĩa tăng từ 4000£ lên 8000£. Mọi thứ khi đó sẽ được điều chỉnh theo lạm phát. Bạn sẽ phải trả 500£ tiền thuế, lớn gấp hai lần so với trước đây.

Thuế tính theo phần trăm trên giá trị, ví dụ như VAT, tự động tăng số thuế danh nghĩa tương ứng với mức giá. Tuy nhiên, thuế theo trọng lượng, ví dụ như 5£ trên một chai whisky, cần phải được tăng lên khi mức giá tăng. Tại Liên hiệp Anh, không có một cách thức tự động để tăng những khoản thuế theo trọng lượng. Mỗi năm chính phủ sẽ xác định lại mức thuế.

Thuế vốn

Thuế thu nhập đánh vào khoản thu nhập từ lãi cũng chịu tác động của lạm phát. Giả sử rằng không có lạm phát. Lãi suất danh nghĩa và lãi suất thực tế đều bằng 4%. Với mức thuế suất là 40%, mức lợi tức thực tế sau thuế đối với khoản cho vay là 2,6%. Bây giờ giả sử rằng lạm phát là 11% và lãi suất danh nghĩa là 15% để giữ nguyên mức lãi suất thực tế bằng 4%. Giả sử rằng người cho vay phải nộp thuế thu nhập theo thu nhập từ lãi danh nghĩa. Lãi suất danh nghĩa sau thuế sẽ là 9% (0,6 x 15). Trừ đi tỷ lệ lạm phát bằng 11%, lãi suất thực tế sau thuế sẽ là -2%. Trong khi đó mức lãi suất sau thuế là 2,6% khi lạm phát bằng 0.

Khi lạm phát là 11% thì lãi suất danh nghĩa là 15%. 11% của số này không phải là thu nhập thực tế, đơn giản chỉ là khoản thu nhập bù đắp cho lạm phát. Chỉ có 4% là lãi suất thực tế mà tạo ra thu nhập thực tế. Nhưng thuế thu nhập đã áp mức thuế suất đối với toàn bộ 15%. Lạm phát cao hơn làm giảm mức lợi tức thực tế cho vay bởi vì hệ thống thuế không được điều chỉnh theo lạm phát một cách phù hợp. Chính phủ sẽ thu lợi với mức thuế thu được cao hơn. Còn bạn thì bị tổn hại.

Thuế lợi tức trên vốn là một ví dụ khác. Giả sử rằng mọi người nộp thuế 40% trên số lợi tức vốn khi giá của tài sản đó tăng lên. Khi lạm phát bằng không, chỉ có phần lợi tức thực tế phải chịu thuế. Khi lạm phát là 10%, giá tài sản danh nghĩa tăng lên chỉ đơn thuần là để bảo toàn giá trị thực tế của nó. Mọi người nộp thuế lợi tức trên vốn dù rằng họ không kiếm được khoản lợi tức vốn thực tế nào.

Hạch toán lạm phát sử dụng các khái niệm về chi phí, thu nhập và lợi nhuận đã được điều chỉnh hoàn toàn theo lạm phát.

Sự không hoàn hảo của thể chế giúp giải thích tại sao lạm phát lại có tác động thực ngay cả khi lạm phát được dự kiến đầy đủ. Những tác động này có thể lớn. Thông thường, chính phủ là người hưởng lợi.

Lạm phát ngoài dự kiến

Phần trước, chúng ta đã giả định rằng lạm phát được dự kiến đầy đủ. Nhưng nếu lạm phát là một sự kiện bất ngờ đối với mọi người thì sao?

Tái phân phối

Khi mức giá tăng ngoài dự kiến, mọi người nắm giữ những tài sản danh nghĩa sẽ bị tổn hại và những người có các khoản nợ danh nghĩa sẽ được lợi. Các hợp đồng danh nghĩa mua bán, hoặc vay và cho vay, có thể phản ánh mức lạm phát kỳ vọng, tuy nhiên nó không thể phản ánh mức lạm phát ngoài dự kiến.

Kỳ vọng lạm phát là 10%, bạn cho vay 100£ trong một năm với lãi suất 12%, và lãi suất thực tế bạn kỳ vọng là 2%. Tuy nhiên, lạm phát thực tế là 20%. Lãi suất thực tế của khoản cho vay là [12 - 20] = -8%. Bạn bị tổn hại khi cho vay. Ngược lại, người đi vay được lợi 8%. Thu nhập danh nghĩa của họ tăng 20% theo lạm phát nhưng họ chỉ phải trả lại có 12% tiền lãi.

Ứng với mỗi người đi vay là một người cho vay. Khoản lợi của người này chính là phần tổn hại của người kia. Về tổng thể thì không có gì thay đổi cả. Nhưng lạm phát ngoài dự kiến tái phân phối thu nhập thực tế và của cải, trong ví dụ này là từ người cho vay sang người đi vay. Điều này dẫn tới việc phân bổ sai hoạt động kinh tế. Một số người có thể phải tuyên bố phá sản và điều này lại ảnh hưởng tới những người khác. Chúng ta cũng phải đưa ra một phán xét dựa trên phạm trù giá trị đạo đức của mỗi người về việc liệu chúng ta có thích cách tái phân phối đang diễn ra này không.

Một cách tái phân phối khác là giữa chính phủ và khu vực tư nhân. Lạm phát ngoài dự kiến sẽ làm giảm giá trị thực tế của khoản nợ danh nghĩa hiện có của chính phủ. Có vẻ như chính phủ đang đánh thuế chúng ta để trả cho khoản nợ của chính phủ[3].

Người già và người trẻ

Trong thực tế, nhiều người tiết kiệm là người già. Sau khi trả xong khoản vay có thế chấp và tiết kiệm được một khoản tiền sau cả cuộc đời đi làm, người già dùng số tiền có được để mua trái phiếu danh nghĩa để kiếm lãi nhằm đảm bảo cuộc sống hưu trí. Những người này bị tổn hại do lạm phát ngoài dự kiến.

Những người đi vay danh nghĩa là những người trẻ, chủ yếu họ là những người đang bước vào độ tuổi trung niên và đang có một khoản nợ có thế chấp. Họ sẽ hưởng lợi khi lạm phát ngoài dự kiến làm tăng giá nhà và thu nhập danh nghĩa mà không làm tăng tương ứng tổng số tiền mà họ nợ ngân hàng hay hiệp hội xây dựng.

Lạm phát ngoài dự kiến tái phân phối từ người già sang người trẻ. Chúng ta có thể phán xét rằng việc tái phân phối như vậy là không hợp lý. Khi có tiến bộ công nghệ và tăng trưởng năng suất, mỗi thế hệ sẽ trở nên giàu có hơn thế hệ trước. Tái phân phối từ người già sang người trẻ sẽ làm gia tăng mức độ bất bình đẳng giữa các thế hệ.

Lạm phát bất định

Bất định về mức lạm phát tương lai gây ra hai chi phí. Thứ nhất, nó khiến cho việc lập kế hoạch trở nên rất phức tạp, nó làm gia tăng nguồn lực xã hội phải bỏ ra để lập kế hoạch và thực hiện kinh doanh. Thứ hai, mọi người không thích rủi ro. Chương 13 đã giải thích tại sao. Những lợi ích tăng thêm từ những năm sung túc với sâmpanh đã không bù đắp được cho những năm đói kém. Mọi người thà chấp nhận mức sống ở giữa hai thái cực này và đều đều qua các năm. Những chi phí về mặt tâm lý, lo lắng sẽ phải sống ra sao trong những năm khốn khó cũng có thể khá quan trọng.

Khi mọi người xây dựng các bản hợp đồng danh nghĩa, tính bất định của lạm phát có nghĩa là bất định về giá trị thực tế cuối cùng của cuộc đàm phán được thực hiện ngày hôm nay. Đây là một chi phí thực của lạm phát. Nếu mức lạm phát trung bình thấp hơn cũng làm giảm mức độ bất định của lạm phát thì đây có thể là một lý do để chúng ta theo đuổi mức lạm phát thấp. Các thể chế mà đảm bảo việc chính phủ sẽ theo đuổi mức lạm phát thấp cũng có thể làm giảm mức độ bất định của lạm phát. Nếu vậy, mức lạm phát trung bình thấp hơn sẽ mang lại một lợi ích thực do nó có tính ổn định cao hơn.

26.6 Chống lạm phát

Trong dài hạn, lạm phát sẽ thấp nếu tốc độ tăng trưởng tiền tệ thấp. Điều này đòi hỏi chính sách tài khóa phải tương đối thắt chặt để có mức thâm hụt thấp. Tuy nhiên, nếu xuất phát điểm là mức lạm phát cao thì để có được mức lạm phát thấp, nền kinh tế cần phải trải qua một thời kỳ thất nghiệp cao.

Quá trình chuyển dịch này có thể diễn ra nhanh và ít đau đớn hơn không? Chính sách mới càng được công chúng tin cậy thì quá trình điều chỉnh kỳ vọng và hành vi diễn ra càng nhanh.

[3] Tại sao chúng ta lại nhấn mạnh tới lạm phát ngoài dự kiến? Bởi vì lạm phát dự kiến đã được tính đến trong các trái phiếu phát hành lúc đầu. Lạm phát dự kiến tác động tới lãi suất danh nghĩa.

Chính sách thu nhập là trực tiếp kiểm soát tiền lương và các khoản thu khác.

Chính sách thu nhập

Một chính sách hạn chế tăng lương nhất định sẽ giúp giảm lạm phát xuống nhanh. Trong lịch sử, chính sách này không thể giảm mức lạm phát xuống thấp. Tại sao các chính sách thu nhập trước đây lại không thành công?

Nếu chính phủ can thiệp vào thị trường lao động, chính phủ sẽ không thể không theo đuổi các mục tiêu khác cùng lúc đó. Ví dụ, họ cố gắng ghìm tiền lương tương đối giữa các loại lao động có kỹ năng khác nhau nhằm hướng tới sự công bằng. Các chính sách này sẽ làm thay đổi tiền lương thực tế của một số loại lao động, và như vậy nó sẽ gây ra tình trạng dư cung đối với một số loại lao động và tình trạng dư cầu đối với một số loại lao động khác. Các lực lượng thị trường cuối cùng sẽ làm cho chính sách này thất bại.

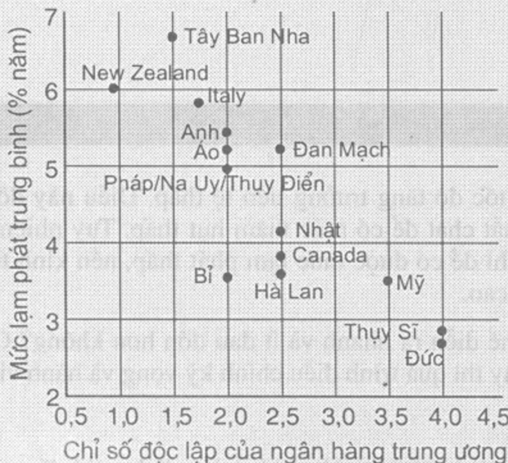
Chính sách thu nhập tốt nhất chỉ là một phương tiện điều chỉnh tạm thời. Trong dài hạn, tốc độ tăng trưởng tiền tệ danh nghĩa thấp là yếu tố chủ chốt để duy trì mức lạm phát thấp. Một số chính sách thu nhập khác cũng thất bại bởi vì chính phủ mặc dù đã hạn chế việc tăng lương nhưng lại liên tục in tiền, một chính sách sẽ gây ra dư cầu lao động và cuối cùng sẽ làm chính sách thu nhập thất bại.

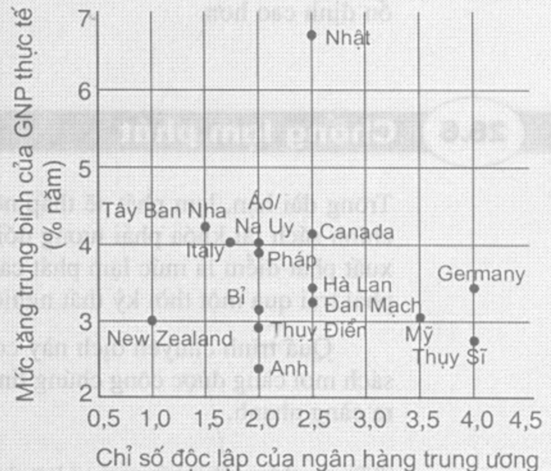
Hộp 26-2 Tính độc lập của ngân hàng trung ương

Các ngân hàng trung ương luôn cẩn trọng và không thích thú gì việc cung tiền tăng nhanh và lạm phát xảy ra. Thế thì tại sao những hiện tượng này vẫn xảy ra? Có thể là do chính phủ quá quan tâm tới vấn đề thất nghiệp đến mức đã không bao giờ để tâm tới lạm phát, hoặc cũng có thể do những yếu kém trên khía cạnh chính trị khiến cho ngân sách thâm hụt nặng, chính phủ cần phải sử dụng tới việc in tiền ở mức độ nào đó để tài trợ. Thực chất, lạm phát xảy ra là do chính phủ đã bỏ qua những quan điểm cẩn trọng của ngân hàng. Các đề xuất xây dựng tính độc lập cho ngân hàng trung ương hàm ý về *tính độc lập với chính phủ*. Trong dài hạn, sản lượng duy trì tại trạng thái tiềm năng, do vậy các ngân hàng trung ương độc lập cuối cùng sẽ mang lại mức lạm phát thấp mà không gây ra việc sụt giảm sản lượng lâu dài. Ngân hàng trung ương độc lập là một lời cam kết từ trước của chính phủ rằng họ sẽ kiểm soát chặt chẽ tiền tệ và giữ cho lạm phát ở mức thấp.

Hai đồ thị dưới đây cho thấy rằng cả hai dự đoán của lý thuyết đều đúng trong thực tế - các quốc gia có ngân hàng trung ương độc lập hơn sẽ có mức lạm phát trung bình thấp hơn, nhưng tăng trưởng sản lượng thực tế trong dài hạn lại không thấp hơn.

Nguồn: A. Alesina and L. Summers, "Central bank independence and macroeconomic performance: some comparative evidence", *Journal of Money, Credit and Banking*, May 1993.





Các chính sách thu nhập dài hạn cũng rất khó có thể kiểm soát bởi vì tiền lương thực tế cân bằng đối với từng loại kỹ năng lao động liên tục thay đổi. Đông cứng cấu trúc lương hiện có sẽ dẫn tạo ra các lực lượng thị trường hùng mạnh, tạo ra dư cung hoặc dư cầu.

Cải cách thể chế

Cách tiếp cận này có cái nhìn dài hạn hơn. Nó không chỉ quan tâm tới các chi phí tạm thời của việc đưa mức lạm phát xuống thấp mà còn quan tâm tới cách để duy trì mức lạm phát thấp. Hộp 26-2 đưa ra một minh chứng là tính độc lập của ngân hàng trung ương là một lời cam kết trước rất hữu ích đối với chính sách tiền tệ thắt chặt và mức lạm phát thấp. Những cam kết thể chế từ trước rất được công chúng quan tâm, ví dụ sau sẽ chỉ rõ điều đó.

Hiệp định Maastricht

Hiệp định này sau khi ký kết năm 1991 đã đưa ra các điều kiện đối với các nước khi muốn tham gia vào khu vực châu Âu và sau khi được kết nạp. Điều kiện đầu tiên là tránh việc nới lỏng tài khóa: mức trần cho thâm hụt ngân sách là 3%GDP. Các nước có mức nợ lớn cũng bị yêu cầu phải thực hiện các chính sách để giảm mức nợ trên GDP xuống dưới 60%. Hơn nữa, các thành viên gia nhập khu vực châu Âu phải thành công trong việc đưa mức lạm phát xuống thấp, mức lạm phát thấp được thể hiện trực tiếp qua việc thay đổi của chỉ số giá và gián tiếp qua lãi suất danh nghĩa (một lần nữa lại gắn với hiệu ứng Ivring Fisher!).

Không chỉ chính phủ các nước liên minh châu Âu ký kết tham gia thực hiện chính sách tài khóa thắt chặt trong những năm 1990 mà sau đó, hy vọng của châu Âu là thực hiện cuộc cải cách thể chế, tạo lập ra các ngân hàng trung ương độc lập một cách chính thức. Hiệp định Maastricht cũng đã tạo lập ra một Ngân hàng Trung ương châu Âu độc lập với mục tiêu là theo đuổi sự ổn định giá cả.

Chính sách của Liên hiệp Anh thời kỳ 1992-1997

Dù đã từ bỏ việc neo tỷ giá theo đồng DM sau khi rời bỏ khỏi Liên minh ERM năm 1992, lạm phát ở Liên hiệp Anh sau đó vẫn duy trì ở mức thấp. Trong suốt thời kỳ 1992-1997, chính sách tiền tệ của Liên hiệp Anh được thực hiện như sau. Thống đốc kho bạc (Bộ trưởng tài chính) tuyên bố mức lạm phát mục tiêu trong những năm tới. Mỗi tháng, các quan chức Kho bạc và Ngân hàng cố gắng thỏa thuận mức lãi suất nhằm đáp ứng mục tiêu trung hạn đồng thời vẫn lưu tâm tới các nhu cầu ngắn hạn của nền kinh tế thực. Tại cuộc họp định kỳ hàng tháng giữa Thống đốc Kho bạc và Thống đốc Ngân hàng trung ương, các luận điểm sẽ được bàn luận và sau đó Thống đốc Kho bạc đơn phương quyết định.

Các Thống đốc Kho bạc trước đây luôn luôn "có lưu tâm tới các quan điểm của Ngân hàng". Điều gì đã được thay đổi sau này? Kể từ khi cuộc họp giữa Thống đốc Kho bạc và Thống đốc Ngân hàng trung ương được công bố rộng rãi một vài tuần sau đó, bất kỳ sự phản ứng nào từ phía Ngân hàng cũng sẽ được công bố rộng khắp. Hơn nữa, Ngân hàng được giao nhiệm vụ làm Báo cáo Lạm phát hàng quý một cách độc lập với cuộc họp hàng tháng, nó sẽ được công bố công khai và hoàn toàn ngoài sự kiểm soát của Kho bạc. Báo cáo này sẽ nhanh chóng phát huy ảnh hưởng, bởi vì nó có cách phân tích rõ ràng và là một mô hình cho các ngân hàng quốc gia khác.

Chính sách của Liên hiệp Anh từ năm 1997

Vào tháng Năm năm 1997, Thống đốc Kho bạc mới Gordon Brown đã trao quyền độc lập cho Ngân hàng trung ương Anh trong việc xác lập lãi suất. Ngân hàng sẽ cố gắng đạt mục tiêu lạm phát do Thống đốc Kho bạc đưa ra. Trong trường hợp khẩn cấp (một cú sốc cung bất lợi đặc biệt nghiêm trọng), chính phủ có thể tạm thời tăng mức lạm phát mục tiêu thay vì buộc Ngân hàng phải theo đuổi mức lạm phát mục tiêu một cách nhanh chóng và có thể gây ra một cuộc suy thoái quá nghiêm trọng. Tuy nhiên, bất kỳ sự thay đổi nào về mục tiêu cũng sẽ gặp khó khăn về mặt chính trị ngoại trừ những trường hợp thực sự ngoại lệ. Sự độc lập trong hoạt động là một lời cam kết đối với các chính sách duy trì mức lạm phát thấp.

26.7 Uỷ ban Chính sách tiền tệ

Mức lạm phát rộng là mức lạm phát thực tế, tốc độ tăng của chỉ số giá bán lẻ RPI. **Mức lạm phát hẹp** là tốc độ tăng của RPIX - đây là chỉ số giá bán lẻ đã loại bỏ ảnh hưởng của lãi suất vay có thế chấp tới giá sinh hoạt.

Kể từ năm 1997, lãi suất ở Liên hiệp Anh do Uỷ ban Chính sách Tiền tệ của Ngân hàng trung ương Anh (MPC) ấn định, Ủy ban này họp hàng tháng để xác lập mức lãi suất nhằm đạt được mục tiêu lạm phát do Thống đốc Kho bạc đặt ra. Ban đầu, mục tiêu lạm phát hàng năm là 2,5%, cộng trừ thêm 1%. Mục tiêu này áp dụng cho mức lạm phát hẹp, chứ không phải cho mức lạm phát rộng.

Tại sao chúng ta lại bỏ qua lãi suất vay có thế chấp ra khỏi mức giá mà chính sách tiền tệ theo đuổi? Giả sử rằng lạm phát quá cao. Để giảm tổng cầu, lãi suất cần phải tăng. Nhưng mức lãi suất cao hơn sẽ làm tăng chỉ số giá bán lẻ bằng cách làm tăng giá sinh hoạt của những người sở hữu nhà. Việc chính sách tiền tệ chỉ tập trung vào tốc độ tăng của RPIX sẽ làm đơn giản hóa các quyết định lãi suất. Hơn nữa, khi cần có những thay đổi ngắn hạn trong lãi suất để đưa nền kinh tế trở lại quỹ đạo của nó thì việc tập trung vào mức lạm phát hẹp sẽ có thể hợp lý hơn.

Các nước khác nhau có thể xây dựng các chỉ số giá hơi khác nhau một chút. Các nước EU đã chấp nhận một phương thức chung khi tính Chỉ số Giá Tiêu dùng (CPI), nó cho phép ta có thể so sánh mức lạm phát giữa các nước một cách hợp lý hơn. Vào tháng Mười Hai năm 2003, Thống đốc Kho bạc Anh đã chỉ đạo cho Ngân hàng trung ương Anh chuyển từ sử dụng RPIX sang sử dụng CPI để làm cơ sở cho mức lạm phát mục tiêu.

Vì các lý do thống kê, CPI có xu hướng tăng chậm hơn so với RPIX. Vào thời điểm chuyển giao, mức lạm phát ở Anh tính theo RPIX là 2,9% còn nếu tính theo CPI chỉ là 1,3%. Do vậy, Gordon Brown cũng đã thay đổi mức lạm phát mục tiêu từ 2,5% theo RPI sang 2% theo CPI.

Đồ thị hình quạt không chỉ cho chúng ta biết kết cục nhiều khả năng xảy ra nhất trong tương lai mà còn cho chúng ta biết xác suất xảy ra các kết cục khác.

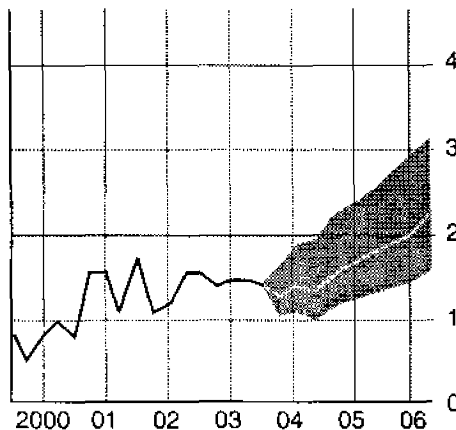
Báo cáo Lạm phát hàng quý gồm cả đồ thị hình quạt thể hiện lạm phát theo CPI. Hình 26.8 là một đồ thị hình quạt vào tháng Tư năm 2004. Kết cục có nhiều khả năng xảy ra là đường đậm hơn. Hình 26.8 chỉ ra rằng vào tháng Tư năm 2004, Ngân hàng đã kỳ vọng rằng lạm phát ở Liên hiệp Anh sẽ dao động quanh mức 1,8% năm 2005, nhưng cho tới cuối năm 2006 thì miền khả năng xảy ra được mở rộng từ 1,4% tới 3,2%.

Tại sao MPC được đưa ra mức lạm phát mục tiêu chứ không phải là mức cung tiền danh nghĩa mục tiêu? Nó hoạt động như thế nào? Việc MPC đưa ra quyết định xác lập mức lãi suất ở đâu phức tạp đến mức độ nào?

Các mục tiêu lạm phát

Khi không có neo danh nghĩa thì sẽ không có cái gì kìm hãm mức giá hay bất kỳ biến danh nghĩa nào khác. Các yếu tố thị trường sẽ quyết định các biến thực tế như cung tiền M chia cho mức giá P. Xác lập mức lãi suất có thể tác động tới M/P nhưng không thể xác định được M và P một cách riêng biệt. Một mục tiêu trung gian - tức là tiến trình của một biến danh nghĩa được công bố - cần phải có. Ví dụ, nếu chúng ta biết M và có thể tính được cầu tiền M/P thì chúng ta có thể luận ra mức giá P.

Hình 26.8 Dự báo lạm phát tính theo CPI



Nguồn: Bank of England.

Lượng tiền danh nghĩa là một cái neo danh nghĩa tương đối hợp lý, và nó cũng là một mục tiêu trung gian được ưa thích do dữ liệu về lượng tiền có sớm hơn so với dữ liệu về mức giá hay sản lượng. Tuy nhiên, các mục tiêu cung tiền có thể không được đánh giá cao do cầu tiền thực tế thay đổi mạnh và ngoài dự đoán có thể khiến cho chúng ta khó có thể xác lập mức cung tiền danh nghĩa mục tiêu. Khi chúng ta khó có thể dự đoán được M/P thì cũng sẽ khó có thể biết nên xác lập M ở đâu để có được tiến trình P như mong muốn.

Như đã giải thích ở các chương trước, hầu hết các ngân hàng trung ương hiện đại đều ngầm theo đuổi mức lạm phát mục tiêu linh hoạt.

Dự đoán tương lai

Thông tin có muộn nghĩa là MPC phải đưa ra dự báo cho nền kinh tế hiện tại đang ở trạng thái nào. Hơn nữa, phương thuốc lãi suất thường phải mất hai năm mới phát huy hoàn toàn tác dụng đối với hành vi của tư nhân. Do vậy, MPC phải dự báo tiến trình của mức giá ít nhất là hai năm tới để hôm nay có thể lựa chọn nên xác lập mức lãi suất bằng bao nhiêu.

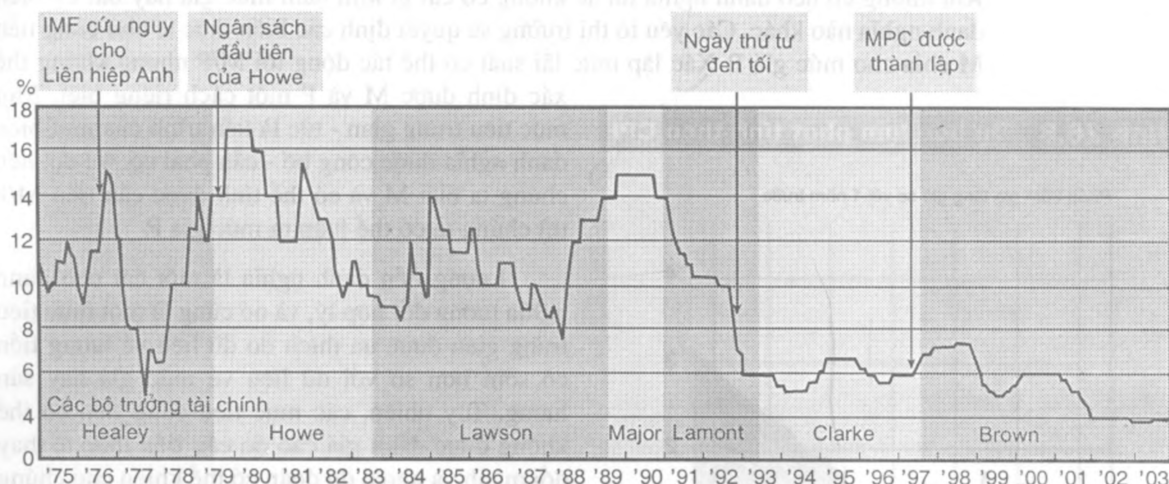
Đôi khi, MPC có thể tăng lãi suất dù rằng lạm phát đang trong tầm kiểm soát. Điều này có nghĩa là MPC đang dự báo rằng lạm phát sẽ quá cao nếu không có những thay đổi cần thiết của lãi suất. Khi đó, nó sẽ phải phản ứng một cách nhanh chóng để đưa lạm phát theo quỹ đạo.

Hiệu quả hoạt động tốt cho tới thời điểm hiện tại

Hầu hết mọi người đều cho rằng MPC đã làm việc khá tốt. Nó đã chuẩn bị sẵn sàng thay đổi lãi suất ngay cả khi việc làm này trông có vẻ bất thường, và lạm phát đã được duy trì ở mức mục tiêu. Vì kỳ vọng lạm phát thấp, nên lãi suất danh nghĩa do vậy cũng thấp.

Hình 26.9 thể hiện diễn biến lãi suất ở Liên hiệp Anh từ năm 1974. Mặc dù sự độc lập trong việc xác lập lãi suất của Ngân hàng đã được thực hiện từ năm 1997, nhưng Hình 26.9 cho thấy bước đột phá đã diễn ra vào năm 1992 khi đồng bảng rút ra khỏi Liên minh tỷ giá hối đoái và thay đổi neo danh nghĩa từ tỷ giá neo sang mục tiêu lạm phát. MPC đã được hình thành dựa trên những thành công bước đầu trong giai đoạn 1992-1997.

Hình 26.9 Lãi suất ở Liên hiệp Anh (1974 - 2003)



Nguồn: Financial Times.

TÓM TẮT

- **Lý thuyết số lượng tiền tệ** phát biểu rằng những thay đổi của giá cả là do sự thay đổi tương ứng của lượng cung tiền danh nghĩa. Trong thực tế, mức giá không thể điều chỉnh ngay lập tức trước những thay đổi của cung tiền danh nghĩa, do vậy lãi suất hoặc thu nhập sẽ thay đổi và làm thay đổi cầu tiền thực tế. Tuy nhiên, trong dài hạn, những thay đổi của giá cả thường gắn liền với những thay đổi của cung tiền danh nghĩa.

- **Giả thuyết Fisher** cho rằng lạm phát tăng 1% sẽ dẫn tới mức tăng tương ứng của lãi suất danh nghĩa, do vậy lãi suất thực tế sẽ gần như không thay đổi trong dài hạn. Bởi vì, lãi suất danh nghĩa là chi phí của việc nắm giữ tiền mặt nên mức lạm phát cao sẽ làm giảm cầu tiền thực tế. *Xa rời tiền mặt* trong thời kỳ siêu lạm phát là một ví dụ rõ nét.

- Đối với các chính phủ không bị mất khả năng thanh toán nợ, người ta không tìm thấy mối quan hệ chặt chẽ nào giữa thâm hụt ngân sách và tăng trưởng cung tiền danh nghĩa. Trong dài hạn, vay mượn kéo dài để tài trợ cho thâm hụt lớn có thể khiến chính phủ nợ quá nhiều và không thể tiếp tục vay thêm. Chính phủ phải trông cậy vào việc in tiền hoặc là thực hiện việc thắt chặt tài khóa nhằm giảm mức thâm hụt.

- **Đường Phillips dài hạn** là thẳng đứng tại mức thất nghiệp cân bằng. Nếu mọi người dự tính chính xác trước được mức lạm phát và có thể điều chỉnh hoàn toàn theo nó thì lạm phát không gây ra một tác động thực nào.

- **Đường Phillips ngắn hạn** thể hiện mối quan hệ đánh đổi ngắn hạn giữa thất nghiệp và lạm phát khi đối mặt với các cú sốc cầu. Các cú sốc cung làm dịch chuyển đường Phillips. Chiều cao của đường Phillips ngắn hạn cũng phụ thuộc vào mức tăng trưởng tiền tệ trước đó và lạm phát kỳ vọng. Đường Phillips dịch chuyển xuống dưới nếu mọi người tin rằng lạm phát sẽ thấp hơn trong tương lai.

- Các cú sốc cung tạm thời cũng làm dịch chuyển đường Phillips ngắn hạn. **Lạm phát kèm suy thoái** là hiện tượng lạm phát cao gắn kèm với mức thất nghiệp cao.

- Một số yếu tố mà mọi người coi là **chi phí lạm phát** thực ra là một ảo giác tiền tệ hoặc là một sự nhầm lẫn khi mọi người không nhận thức được rằng lạm phát là kết cục của một cú sốc và cú sốc này chắc chắn sẽ làm giảm thu nhập thực tế xuống. Chi phí thực của lạm phát tùy thuộc vào việc lạm phát có được dự kiến từ trước không, và phụ thuộc vào mức độ điều chỉnh theo lạm phát mà các thể chế trong nền kinh tế đặt ra.
- **Chi phí mòn giày** và **chi phí thực đơn** là những khoản chi phí không thể tránh được của lạm phát, và những khoản chi phí này sẽ càng lớn khi mà mức lạm phát càng cao. Việc không thể điều chỉnh hệ thống thuế theo lạm phát một cách đầy đủ cũng có thể gây ra các chi phí, ngay cả khi lạm phát nằm trong dự kiến.
- **Lạm phát ngoài dự kiến** tái phân phối thu nhập và của cải từ những người ký thỏa thuận hợp đồng nhận một khoản thanh toán danh nghĩa (người cho vay và người làm công) sang những người ký thỏa thuận hợp đồng trả một khoản tiền danh nghĩa (các doanh nghiệp và người đi vay).
- Sự bất định về mức lạm phát trong tương lai sẽ gây ra những chi phí đối với những người không thích rủi ro. Sự bất định có thể lớn hơn khi mức lạm phát đã cao sẵn từ trước.
- **Chính sách thu nhập** có thể giúp làm giảm mức kỳ vọng lạm phát nhanh hơn, nó cho phép giảm lạm phát mà không gây ra một cuộc suy thoái quá nghiêm trọng. Nhưng chính sách này sẽ ít có khả năng thành công trong dài hạn. Chỉ có tăng trưởng tiền tệ thấp mới có thể mang lại mức lạm phát thấp trong dài hạn.
- **Sự độc lập trong hoạt động của các ngân hàng trung ương** sẽ giúp loại bỏ nguy cơ các nhà chính trị in quá nhiều tiền.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 Thu nhập thực tế hàng năm của bạn không đổi, ban đầu là 10.000£. Bạn vay 200.000£ trong 10 năm để mua một ngôi nhà, bạn phải trả lãi hàng năm, và cuối cùng trả lại số gốc 200.000£. Hãy liệt kê các khoản thu nhập và chi phí hàng năm từ năm thứ nhất tới năm thứ chín nếu như lạm phát bằng 0 và lãi suất danh nghĩa là 2% một năm. Hãy làm lại bài tập này nếu như mức lạm phát hàng năm là 100% và lãi suất danh nghĩa là 102%. Hai trường hợp này có phải sẽ có ảnh hưởng thực như nhau không?

2 Điều này có thể giải thích tại sao những người bỏ phiếu vẫn luôn lo lắng về tình trạng lạm phát cao dù rằng mức lãi suất danh nghĩa đã tăng theo lạm phát không?

3 (a) Hãy giải thích các dữ liệu sau. (b) Lạm phát có phải luôn luôn là một hiện tượng tiền tệ hay không?

2001	Tăng trưởng tiền tệ (%)	Lạm phát (%)
Khu vực châu Âu	3	2
Nhật Bản	12	-3
Anh	6	2
Úc	15	3
Mỹ	8	2

Nguồn: The Economist.

4 Hãy nhìn vào dữ liệu lạm phát và thất nghiệp trong 10 năm, bạn có thể nói gì về sự khác biệt giữa các cú sốc cung và cú sốc cầu hay không?

5 Hãy chỉ ra ba nhóm đối tượng thường chịu tổn hại trong thời kỳ lạm phát. Việc lạm phát là dự kiến hay ngoài dự kiến có vai trò gì không?

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau lại sai? (a) Đưa mức lạm phát xuống thấp là biện pháp duy nhất để cứu chữa cho tình trạng thất nghiệp cao. (b) Lạm phát khiến người ta thôi tiết kiệm. (c) Lạm phát khiến người ta thôi đầu tư.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 686-87.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 27

Thất nghiệp

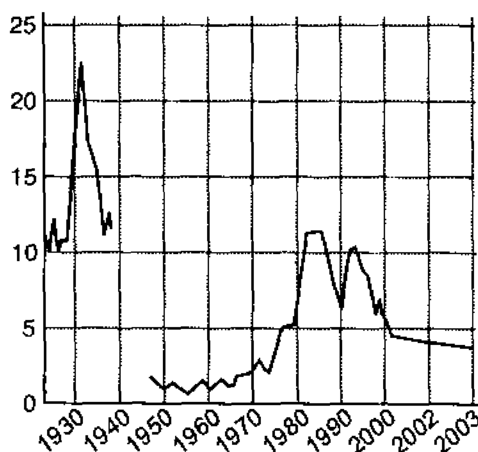
Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Thất nghiệp cổ điển, thất nghiệp tạm thời và thất nghiệp cơ cấu.
2. Thất nghiệp tự nguyện và thất nghiệp không tự nguyện.
3. Các nhân tố quyết định thất nghiệp.
4. Các chính sách trọng cung làm giảm mức thất nghiệp cân bằng như thế nào?
5. Các chi phí cá nhân và chi phí xã hội do thất nghiệp.
6. Hiện tượng trễ.

Trong những năm đầu thập niên 1930, hơn một phần tư lực lượng lao động của Liên hiệp Anh đã bị thất nghiệp. Xã hội đã lãng phí khả năng sản xuất do nhiều người không có việc làm. Trong bốn mươi năm tiếp sau, chính sách kinh tế vĩ mô đã cố gắng quản lý tổng cầu để tránh rơi vào tình trạng của những năm 1930. Hình 27.1 cho thấy rằng chính sách này đã thành công.

Hình 27.1 Thất nghiệp ở Liên hiệp Anh (%)



Nguồn: B. R. Mitchell, *Abstracts of British Historical Statistics* and B. R. Mitchell and H.G. Jones, *Second Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge University Press; ONS, Economic Trends.

Trong những năm 1970, lạm phát cao xuất hiện vì một số lý do mà chương trước đã trình bày. Chính phủ cuối cùng đã thắt chặt chính sách tiền tệ và tài khóa để giảm

mức lạm phát xuống trong tầm kiểm soát. Việc kết hợp hai chính sách thắt chặt cầu này và cú sốc cung bất lợi đã dẫn tới mức thất nghiệp tăng cao trong những năm 1980.

Sau khi nền kinh tế đã điều chỉnh xong thì việc tổng cầu thiếu hụt đã không còn là nguyên nhân của mức thất nghiệp cao. Thất nghiệp cân bằng đã duy trì ở mức cao do những biến động bất lợi từ phía cung. Các chính sách trọng cung phù hợp hơn kể từ năm 1990 đã làm giảm tỷ lệ thất nghiệp xuống một cách đáng kể, thấp hơn nhiều so với giai đoạn đầu những năm 1970.

Bảng 27.1 Thất nghiệp giai đoạn 1972 - 2004 (%)

	1972	1982	1992	2004
Anh	4	11	10	5
Ailen	8	14	15	5
Ý	6	8	9	9
Pháp	3	10	10	10
EU	3	9	9	9
Mỹ	5	10	8	5

Nguồn: OECD, Economic Outlook.

Bảng 27.1 cho thấy rằng ở các nước khác thì cuộc chiến chống thất nghiệp diễn ra còn vất vả hơn nhiều. Tại sao thất nghiệp cao lại duy trì lâu như vậy, đặc biệt ở châu Âu lục địa? Chính phủ có thể làm được gì đối với tình trạng thất nghiệp? Chương này sẽ tìm câu trả lời cho những câu hỏi trên.

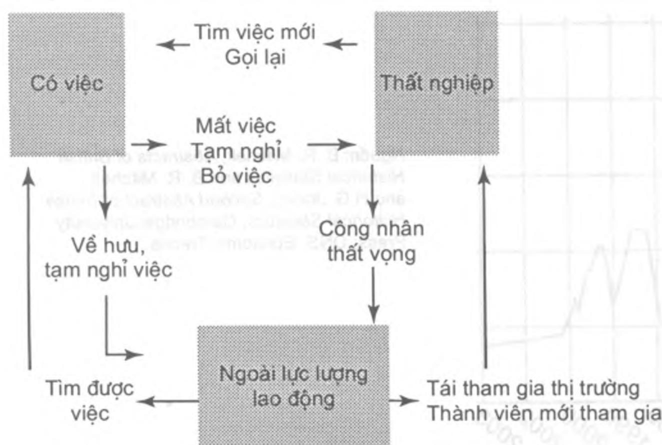
27.1 Thị trường lao động

Lực lượng lao động là những người có việc hoặc có đăng ký tìm việc. **Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động** là phần trăm dân số trong độ tuổi lao động mà thuộc lực lượng lao động. **Tỷ lệ thất nghiệp** là tỷ lệ lực lượng lao động không có việc mà có đăng ký tìm việc.

Không phải tất cả mọi người đều cần việc làm. Những người thực sự cần có việc làm được gọi là lực lượng lao động.

Một số người đang tìm kiếm việc đã không đăng ký là người thất nghiệp. Họ không xuất hiện trong các thống kê chính thức về lực lượng lao động có đăng ký hay số người thất nghiệp có đăng ký. Tuy nhiên, từ góc độ kinh tế, những người này nằm trong lực lượng lao động và là người thất nghiệp. Dữ liệu về số người trong lực lượng lao động hay số người thất nghiệp tạm thời chỉ đề cập tới những người có đăng ký mà thôi.

Hình 27.2 Các luồng vận động trên thị trường lao động



Một người có thể là đang làm việc, thất nghiệp, hoặc ngoài lực lượng lao động. Các mũi tên chỉ chiều hướng di chuyển của mỗi người. Mỗi luồng đi mang theo một số lượng lớn người.

Hình 27.1 cho thấy mức thất nghiệp của Liên hiệp Anh cao trong giai đoạn giữa hai cuộc thế chiến, đặc biệt là trong thập niên 1930. Làm phép so sánh, chúng ta thấy rằng tỷ lệ thất nghiệp hậu chiến ở mức rất thấp cho tới tận cuối những năm 1970. Trong những năm 1980, nó bắt đầu quay trở lại mức trước thời kỳ thế chiến thứ hai nhưng sau đó, từ những năm 1990 trở đi, tỷ lệ thất nghiệp lại giảm đều đều.

Biến điểm và biến kỳ

Thất nghiệp là một biến điểm, tức là được tính tại một thời điểm cụ thể. Cũng giống như một bể nước, mức thất nghiệp sẽ tăng khi luồng vào (những người mới thất nghiệp) lớn hơn luồng ra (những người trước đây thất nghiệp nhưng bây giờ đã tìm được việc làm mới hoặc rời khỏi lực lượng lao động). Hình 27.2 có thể phản ánh rõ ý tưởng hết sức quan trọng này.

Có ba cách mà người công nhân rơi vào trạng thái thất nghiệp: một số người bị sa thải; một số khác thì tạm thời nghỉ việc nhưng dự tính rằng cuối cùng sẽ được công ty gọi lại làm việc; và một số người tự nguyện rời bỏ khỏi công việc hiện thời. Tuy nhiên, lượng thất nghiệp tăng thêm cũng bắt nguồn từ những người trước đây không thuộc lực lượng lao động: sinh viên ra trường (thành viên mới tham gia thị trường) và những người trước đây đã rời khỏi lực lượng lao động, nay họ quay trở lại tìm kiếm việc làm (tái tham gia thị trường).

Công nhân thất vọng cảm thấy bi quan về cơ hội tìm việc làm và họ đã rời khỏi lực lượng lao động.

Mọi người rời khỏi bể thất nghiệp theo những chiều hướng trái ngược nhau. Một số tìm được việc làm. Một số khác từ bỏ tìm kiếm việc và rút lui hoàn toàn khỏi thị trường lao động. Một số người trong nhóm rút lui khỏi thị trường lao động có thể đã đến tuổi về hưu, lúc đó họ sẽ nhận tiền lương hưu, tuy nhiên rất nhiều người trong số này trở thành những người công nhân thất vọng.

Bảng 27.2 Thất nghiệp ở Anh (triệu), 2004

Luồng đi vào bể thất nghiệp	2,4
Luồng đi ra khỏi bể thất nghiệp	2,5
Lượng người thất nghiệp	0,8

Nguồn: ONS, Labour Market Trends.

Bảng 27.2 cho thấy rằng bể thất nghiệp không phải là bất động. Lượng người thất nghiệp là 800.000. Tổng số người đi ra khỏi bể thất nghiệp và đi vào bể thất nghiệp một năm là 2,4 triệu người.

Khi thất nghiệp ở mức cao, mọi người sẽ nằm trong bể này lâu hơn trước khi tìm cách thoát khỏi nó. Bảng 27.3 cung cấp dữ liệu về thời lượng thất nghiệp. Thất nghiệp không còn là bước chuyển giao trên con đường đi tìm công việc mới tốt hơn. Tỷ lệ thất nghiệp cao hơn cũng có nghĩa là mọi người đang phải nằm trong bể thất nghiệp lâu hơn.

Bảng 27.3 Phần trăm người thất nghiệp chia theo thời lượng, 2004

	3 tháng	3-6 tháng	6-12 tháng	12-24 tháng	24 tháng trở lên
Nam	43	22	19	12	5
Nữ	50	22	17	8	4

Nguồn: Labour Market Trends.

Cơ cấu thất nghiệp

Bảng 27.4 chỉ ra một cách phân tách số người thất nghiệp theo giới tính và độ tuổi. Những người công nhân trẻ tuổi khó tìm được việc hơn. Không giống như những người kỳ cựu đã có kinh nghiệm và kỹ năng tích lũy từ trước, những người công nhân trẻ phải được đào tạo ngay từ đầu. Tỷ lệ những người thất nghiệp trẻ tuổi cao hơn mức trung bình của cả nước. Tỷ lệ thất nghiệp đối với nữ thấp hơn so với nam. Điều này phản ánh một phần thực tế là những ngành trước đây chủ yếu là dành cho phái nam đang bị thu hẹp. Nam công nhân đang trở nên dư thừa trong các ngành thép và ngành đóng tàu.

Bảng 27.4 Tỷ lệ thất nghiệp, 2004 (% of ralevent group)

Tuổi	Nam	Nữ
< 25	14	11
25 - 59	5	4

Nguồn: ONS, Labour Market Trends.

27.2 Phân tích thất nghiệp

Bây giờ, chúng ta sẽ xây dựng một khung lý thuyết để tiến hành phân tích thất nghiệp. Chúng ta có thể phân loại thất nghiệp theo nguồn gốc của vấn đề hoặc theo đặc điểm của hành vi trên thị trường lao động.

Các loại thất nghiệp

Các nhà kinh tế trước đây thường phân loại thất nghiệp theo nguồn gốc: thất nghiệp tạm thời, thất nghiệp cơ cấu, thất nghiệp do thiếu cầu hay thất nghiệp cổ điển.

Thất nghiệp tạm thời là số người thất nghiệp tối thiểu, không thể thấp hơn nữa mà một xã hội luôn vận động phải có.

Thất nghiệp tạm thời gồm những người có hạn chế về năng lực và khiến họ khó có thể được lựa chọn cho công việc. Quan trọng hơn, nó gồm những người bị thất nghiệp trong thời gian ngắn khi họ chuyển từ công việc này sang công việc khác trong một nền kinh tế động.

Thất nghiệp cơ cấu nảy sinh từ việc không tương thích giữa kỹ năng và cơ hội việc làm khi hình mẫu của cung và cầu thay đổi.

Thất nghiệp cơ cấu phản ánh khoảng thời gian cần thiết để có một lượng vốn nhân lực nhất định. Một người thợ hàn tài ba có thể làm việc hơn 25 năm trong ngành đóng tàu nhưng đã trở thành thất nghiệp ở tuổi 50 khi ngành đóng tàu đang bị suy giảm do đối mặt với sự cạnh tranh từ phía nước ngoài. Người công nhân này có thể phải đào tạo thêm một kỹ năng mới mà nền kinh tế lúc đó đang có nhu cầu. Nhưng các doanh nghiệp có thể ngần ngại tuyển và đào tạo người công nhân lớn tuổi. Những người công nhân này sẽ trở thành nạn nhân của tình trạng thất nghiệp cơ cấu.

Thất nghiệp do thiếu cầu xảy ra khi mức sản lượng thực tế thấp hơn mức sản lượng tiềm năng.

Tổng cầu giảm làm giảm sản lượng và số việc làm cho tới khi tiền lương và mức giá được điều chỉnh về trạng thái cân bằng dài hạn mới. Một số người muốn làm việc tại mức lương hiện hành nhưng không thể tìm thấy việc. Chỉ khi tổng cầu trở lại trạng thái dài hạn thì tình trạng thất nghiệp do thiếu cầu mới bị loại bỏ.

Thất nghiệp cổ điển phản ánh số người thất nghiệp do tiền lương bị chủ định giữ cao hơn mức cân bằng giữa cung và cầu lao động.

Bởi vì mô hình cổ điển giả định rằng tiền lương và mức giá linh hoạt sẽ duy trì nền kinh tế tại trạng thái toàn dụng việc làm, các nhà kinh tế cổ điển đã vấp phải khó khăn trong việc giải thích tình trạng thất nghiệp cao những năm 1930. Họ đã kết luận rằng tiền lương đã bị chặn không thể điều chỉnh về trạng thái cân bằng của nó. Thất nghiệp cổ điển có thể xảy ra là do việc liên đoàn lao động gây áp lực, hoặc do luật tiền lương tối thiểu khiến cho mức lương cao hơn mức lương cân bằng.

Phân tích hiện đại về thất nghiệp cũng sử dụng những loại thất nghiệp này nhưng phân loại chúng theo một cách khác để làm sáng tỏ hàm ý về hành vi và hậu quả phục vụ cho việc lập chính sách của chính phủ. Phân tích hiện đại nhấn mạnh vào sự khác biệt giữa thất nghiệp *tự nguyện* và *không tự nguyện*.

Thất nghiệp cân bằng

Hình 27.3 biểu diễn thị trường lao động. Đường cầu lao động LD dốc xuống. Các doanh nghiệp yêu cầu nhiều lao động hơn khi mức lương thực tế giảm. Đường LF biểu thị có bao nhiêu người nằm trong lực lượng lao động. Mức lương thực tế cao hơn sẽ làm tăng số người mong muốn làm việc. Tuy nhiên, đường này khá dốc. Nhiều người vẫn nằm trong lực lượng lao động bất kể mức lương thực tế là bao nhiêu.

Đường AJ cho biết có bao nhiêu người chấp nhận công việc tại mỗi mức lương thực tế. Đường này nằm bên trái của LF: nó muốn nói rằng chỉ những người nằm trong lực lượng lao động mới có thể chấp nhận công việc. AJ nằm cách xa đường LF về phía trái bao nhiêu phụ thuộc vào một số nhân tố. Một số người đang chuyển từ công việc này sang công việc khác. Một mức lương thực tế nào đó có thể đủ hấp dẫn và kéo mọi người tham gia vào thị trường lao động, mặc dù họ sẽ chỉ chấp nhận một công việc nếu như công việc đó mang lại cho họ một mức lương thực tế cao hơn so với mức lương trung bình.

Hộp 27-1 **Sai lầm phân chia tổng thời gian lao động**

Những người không học kinh tế học thường nghĩ rằng có một giải pháp đơn giản để giảm tỷ lệ thất nghiệp. Rút ngắn tuần lao động lại, do vậy cùng tổng số giờ làm việc như vậy sẽ được chia sẻ cho nhiều lao động hơn, ít người sẽ bị thất nghiệp hơn. Có nhầm lẫn gì ở luận điểm này?

Luận điểm này cho rằng cầu lao động (số giờ x số người) là cố định, bất kể chi phí thuê lao động hay số lợi nhuận từ hàng sản xuất ra và doanh thu kiếm về. Trong thực tế, cả hai nhân tố này đều chịu tác động của quan điểm trên.

Bạn đi làm 7 giờ một ngày nhưng có thể có một giờ trống (uống cà phê, dọn dẹp bàn làm việc, tâm sự với đồng nghiệp, bàn về thể thao, lén đi mua đồ). Đây là một khoản chi phí cố định, ví dụ là một giờ. Có khả năng có hiệu quả theo quy mô đối với khoảng thời gian làm ca. Rút ngắn khoảng thời gian làm ca sẽ làm tăng chi phí của lao động, làm doanh nghiệp kém cạnh tranh hơn và giảm cầu lao động. Hơn nữa, nếu bạn chỉ làm 20 giờ một tuần thay vì 37 giờ thì bạn sẽ có ít tiền chi tiêu hơn. Nếu mọi người chi tiêu ít hơn thì doanh nghiệp sẽ bán được ít hàng hơn và sẽ cần ít công nhân hơn chứ không phải là nhiều hơn.

Gần như không có nhà kinh tế nào cho rằng biện pháp ép buộc giảm số giờ làm việc trong tuần là một phương án khả thi cho vấn đề thất nghiệp cao.

Chúng ta vẽ những đường này với giả định mức trợ cấp thất nghiệp đã cho trước. Khi mức lương cao hơn thì những người tìm việc sẽ cố gắng chớp lấy các công việc hiện có. Hai đường có độ dốc đi lên sẽ gần nhau hơn. Khi mức lương thấp (so với mức trợ cấp thất nghiệp) thì những người lao động tiềm năng sẽ đắn đo hơn khi đưa ra quyết định có chấp nhận công việc không. Mọi người sẽ dành thời gian để tìm kiếm một công việc tốt. Hai đường này lúc đó sẽ rời xa nhau ra.

Thất nghiệp cân bằng (còn được gọi là **tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên**) là tỷ lệ thất nghiệp khi thị trường lao động ở trạng thái cân bằng.

Một người được gọi là **thất nghiệp tự nguyện** nếu như tại mức lương hiện có, người ấy mong muốn nằm trong lực lượng lao động nhưng không muốn chấp nhận công việc được đưa ra.

Một công nhân **thất nghiệp không tự nguyện** có thể chấp nhận công việc được đưa ra tại mức lương hiện có.

Thị trường lao động cân bằng tại điểm E như trong Hình 27.3. Mức việc làm cân bằng là N*. Khoảng cách EF là mức thất nghiệp cân bằng.

Mức thất nghiệp này là hoàn toàn tự nguyện. Tại mức lương thực tế cân bằng w*, N_1 người muốn tham gia lực lượng lao động nhưng chỉ có N* người chấp nhận công việc được đưa ra. Số còn lại không muốn làm việc tại mức lương thực tế cân bằng này.

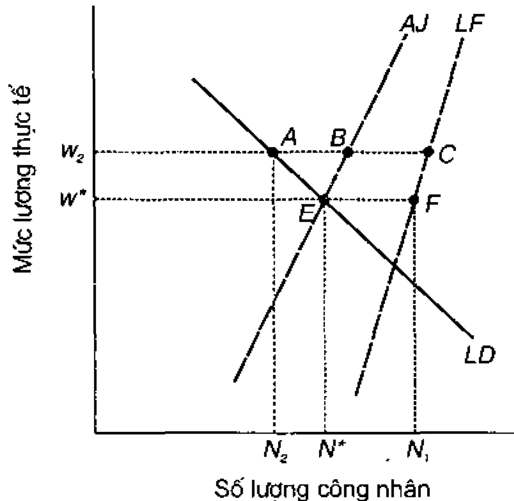
Thất nghiệp cân bằng bao gồm số người thất nghiệp tạm thời và số người thất nghiệp cơ cấu. Giả sử rằng một người thợ hàn có kỹ năng tốt đã kiếm được 500£ một tuần trước khi bị sa thải. Vấn đề không phải là tại sao những người công nhân bị sa thải (do ngành thép thu hẹp) mà tại sao những người công nhân này không chấp nhận một số công việc khác với mức lương thấp hơn, thí dụ công việc rửa bát. Những kỹ năng trước đây của họ đã trở nên lỗi thời. Công việc rửa bát có thể là kỹ năng duy nhất của họ và được thị trường lao động cần tới cho tới khi nào họ học được những kỹ năng mới. Những người không sẵn sàng làm việc tại mức lương trả cho kỹ năng hiện có của họ, tuy nhiên họ vẫn muốn nằm trong lực lượng lao động, những người này được gọi là thất nghiệp tự nguyện.

Thế còn thất nghiệp cổ điển là như thế nào, thí dụ nếu công đoàn giữ mức lương cao hơn mức lương cân bằng? Đó là mức lương w_2 cao hơn mức lương w* trong Hình 27.3. Tổng số người thất nghiệp là AC. Xét đối với từng cá nhân thì sẽ có AB người lao động muốn làm việc tại mức lương w_2 nhưng không thể tìm được việc. Các doanh nghiệp muốn nằm tại điểm A. Xét đối với từng cá nhân, số công nhân AB là số người thất nghiệp không tự nguyện.

Tuy nhiên, thông qua công đoàn, những người công nhân này cùng nhau đặt yêu cầu có mức lương w_2 cao hơn mức lương cân bằng, điều này làm giảm số việc làm. Đối

với những công nhân với tư cách là một tổng thể, số thất nghiệp bổ sung là những người thất nghiệp tự nguyện. Chúng ta tính thất nghiệp cổ điển nằm trong mức thất nghiệp cân bằng. Nếu như công đoàn duy trì mức lương tại W_2 thì nền kinh tế sẽ nằm tại trạng thái A và AC là mức thất nghiệp cân bằng.

Hình 27.3 Mức thất nghiệp cân bằng



Các đường LD, LF và AJ tương ứng cho biết nhu cầu về lao động, quy mô của lực lượng lao động và số lượng công nhân sẵn sàng chấp nhận việc làm tại một mức lương thực tế nào đó. Đường AJ nằm bên trái đường LF vừa vì một số lực lượng lao động nằm trong số chuyển việc làm, vừa vì một số người lạc quan muốn có một việc tốt hơn nữa. Khi thị trường lao động tự cân bằng tại E, thì EF là tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên, đó là số người trong lực lượng lao động không sẵn sàng nhận công việc tại mức lương cân bằng w*. Nếu công đoàn thành công trong việc duy trì tiền lương ở mức w_2 trong dài hạn, thì thị trường lao động sẽ nằm tại điểm A và tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên AC bây giờ là con số thất nghiệp do lực lượng lao động tự chọn ra một cách tập thể thông qua việc duy trì có hiệu lực mức lương w_2

Hình 27.4 thể hiện trường hợp thất nghiệp theo quan điểm Keynes hay thất nghiệp do thiếu cầu xảy ra như thế nào. Ban đầu, cầu lao động là LD, và thị trường lao động đang ở trạng thái cân bằng tại E với mức thất nghiệp cân bằng là EF. Sau đó, cầu lao động dịch chuyển xuống dưới tới LD'. Trước khi tiền lương và giá điều chỉnh, mức lương thực tế vẫn là w*. Tại mức lương này, người lao động muốn làm việc tại E nhưng các doanh nghiệp muốn thuê tại A. Khoảng cách AE là số người thất nghiệp do thiếu cầu, thất nghiệp không tự nguyện xảy ra do quá trình điều chỉnh chậm chạp của lương và giá. EF vẫn biểu thị số thất nghiệp tự nguyện.

Nếu cầu lao động vẫn là LD', cuối cùng tiền lương thực tế sẽ giảm tới w** để phục hồi lại trạng thái cân bằng tại G. Tuy nhiên, bằng cách giảm mức lãi suất, chính sách tiền tệ có thể dịch chuyển đường cầu lao động lên phía trên tới LD và phục hồi lại trạng thái cân bằng tại E. Tại A, mức sản lượng và việc làm thấp. Thất nghiệp không tự nguyện cũng làm giảm tốc độ tăng lương và lạm phát. Ngân hàng trung ương cắt giảm lãi suất và bắt đầu tăng tổng cầu, điều này sẽ làm đường LD' dịch chuyển lên phía trên[1].

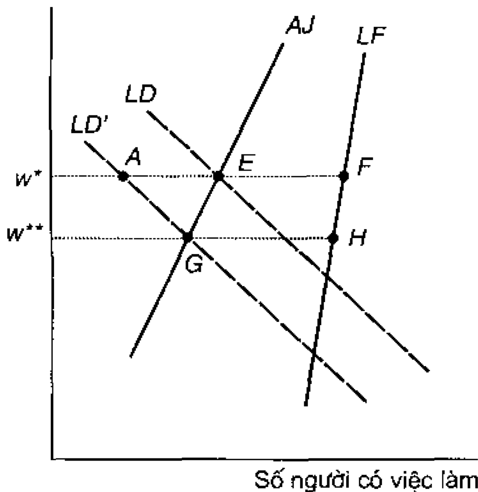
Do vậy, chúng ta có thể phân chia tổng số người thất nghiệp thành hai bộ phận. Mức cân bằng hay tự nhiên là mức thất nghiệp cân bằng được quyết định bởi sự luân chuyển công nhân trên thị trường lao động, sự sai lệch về mặt cơ cấu, sức mạnh của công đoàn và các kích thích xuất hiện trên thị trường lao động. Thất nghiệp theo quan điểm Keynes hay còn gọi là thất nghiệp do thiếu cầu hoặc thất nghiệp chu kỳ là dạng thất nghiệp không tự nguyện và mất cân bằng, nó xảy ra do tổng cầu thấp và quá trình điều chỉnh tiền lương diễn ra chậm chạp.

[1] Giả sử rằng ngân hàng theo đuổi mục tiêu cung tiền danh nghĩa. Thất nghiệp không tự nguyện đẩy mức lương và giá xuống dưới và làm tăng cung tiền thực tế. Điều này gây ra sự giảm sút *tự động* của lãi suất và làm tăng cầu tiền tương ứng với mức cung tiền cao hơn. Trong điều kiện theo đuổi mục tiêu cung tiền, tốc độ cắt giảm lãi suất phản ánh tốc độ điều chỉnh của giá và lương theo thất nghiệp và làm tăng cung tiền thực tế. Trong các chính sách tiền tệ khác, tốc độ cắt giảm lãi suất là một lựa chọn chính sách rõ ràng.

Cách phân loại này giúp chúng ta nhận thức một cách rõ ràng về các chính sách cần thiết để đối phó với tình trạng thất nghiệp. Thất nghiệp theo quan điểm Keynes phản ánh tình trạng dư thừa nguồn lực và lãng phí sản xuất. Bằng cách kích cầu lao động, có thể huy động nguồn lực nhàn rỗi này và tăng sản lượng và việc làm. Quá trình điều chỉnh lương có thể sẽ đưa nền kinh tế trở lại mức sản lượng như trước, tuy nhiên nó cần một khoảng thời gian vài năm để thực hiện. Các nhân tố thị trường mà càng phản ứng chậm chạp thì càng cần tới sự can thiệp của chính sách. Hầu hết các dạng chính sách tiền tệ đều có kết quả là lãi suất sẽ làm thay đổi tình trạng này và giúp bù đắp lại những biến động tổng cầu lúc đầu. Cơ chế tự ổn định tài khóa cũng phản ứng theo chiều hướng này.

Khi nền kinh tế đã ở trạng thái cân bằng dài hạn thì việc mở rộng thêm tổng cầu là không cần thiết. Mặc dù thất nghiệp chưa phải bằng không nhưng không có tình trạng dư thừa nguồn lực. Tại điểm E hay điểm G trong Hình 27.4, tất cả số người thất nghiệp là tự nguyện.

Hình 27.4 Thất nghiệp theo quan điểm Keynes



Xuất phát từ vị trí cân bằng tại E, cầu lao động giảm từ LD xuống LD'. Trước khi có điều chỉnh giá và lương, nền kinh tế chuyển tới A. EF vẫn là thất nghiệp tự nguyện, nhưng lúc này AE là thất nghiệp không tự nguyện vì tại mức lương thực tế w*, người công nhân muốn làm việc tại E. Nếu cầu lao động vẫn là LD', cuối cùng lương thực tế sẽ giảm tới w** để trở lại trạng thái cân bằng tại G. Bằng cách giảm lãi suất, chính sách tiền tệ có thể dịch chuyển đường cầu lao động tới LD và trở lại trạng thái cân bằng tại E. Đưa nguồn lực rỗi rãi AE vào sử dụng sẽ mang lại mức sản lượng và việc làm cao hơn.

Xuất phát từ điểm G, việc dịch chuyển đường cầu lao động từ LD' tới LD ở phía trên sẽ làm giảm mức thất nghiệp cân bằng. Khoảng cách EF nhỏ hơn so với GH bởi vì AJ và LF không song song với nhau. Tuy nhiên, ảnh hưởng chính của việc tăng cầu là làm tăng lương chứ không phải làm tăng sản lượng hay tăng số việc làm.

Do vậy, khi nền kinh tế bắt đầu tại trạng thái chỉ có thất nghiệp tự nguyện, việc giảm mức thất nghiệp và tăng sản lượng không xuất phát từ chính sách gắn với cầu mà phải xuất phát từ các chính sách trọng cung. Những chính sách này hoặc làm dịch chuyển đường cung AJ và LF hoặc chúng làm giảm những méo mó gây ra sự điều chỉnh chậm chạp của nền kinh tế về trạng thái E hoặc G.

Phần tiếp theo sẽ trình bày một số thực nghiệm về những thay đổi trong quy mô tương đối của thất nghiệp trước các yếu tố từ phía cầu và phía cung, và sau đó sẽ phân tích các chính sách hướng cung một cách chi tiết hơn.

27.3 Giải thích những thay đổi trong tỷ lệ thất nghiệp

Các nghiên cứu thực nghiệm nhằm mục đích phân tách các nguyên nhân của thất nghiệp thành nguyên nhân gây ra thay đổi mức thất nghiệp cân bằng và nguyên nhân gây ra thay đổi mức thất nghiệp do thiếu cầu. Các ước lượng của Giáo sư Stephen Nickell, Richard Layard và Richard Jackman của trường Kinh tế London được trình bày trong Bảng 27.5, về tỷ lệ thất nghiệp trung bình ở Liên hiệp Anh trong bảy thời kỳ, từ 1956-59 tới 1991-95. Việc trung bình hóa sẽ giảm bớt ảnh hưởng của những biến động ngắn hạn. Dòng trên cùng cho thấy rằng việc tăng tỷ lệ thất nghiệp diễn ra dai dẳng sau những năm cuối thập niên 1960 và giảm dần sau 1990.

Dòng thứ hai khẳng định rằng phần lớn hình mẫu này phản ánh việc thay đổi mức thất nghiệp cân bằng, nó đã tăng gấp bốn lần giữa thập niên 1950 và 1980. Thực ra, cho

tới đầu thập niên 1980, hầu hết tất cả việc tăng mức thất nghiệp đều phản ánh việc suy giảm của các nhân tố phía cung.

Bảng 27.5 Tỷ lệ thất nghiệp ở Liên hiệp Anh giai đoạn 1956-95

Thất nghiệp (%)	56-59	60-68	69-73	74-80	81-87	88-90	91-95
Tỷ lệ thực tế	2,2	2,6	3,4	5,2	11,1	7,3	9,3
Tỷ lệ tự nhiên ước lượng (%)	2,2	2,5	3,6	7,3	8,7	8,7	8,9

Nguồn: R. Layard, S. Nickell và R. Jackman, *Unemployment*, Oxford University Press, 1991; S. Nickell, "Inflation and the UK Labour Market" in T. Jenkinson, *Readings in Macroeconomics*, Oxford University Press, 1996.

Mức thất nghiệp cân bằng đã giảm trong thập niên 1990 và tiếp tục giảm trong suốt giai đoạn 1996 - 2004, sau khi giai đoạn nghiên cứu của Nickell, Layard và Jackman kết thúc. Làm thế nào chúng ta biết được rằng mức thất nghiệp cân bằng tiếp tục giảm? Bởi vì cho tới năm 2002, mức thất nghiệp ở Liên hiệp Anh đã giảm tới 4% mà *không gây ra tăng lạm phát*. Nếu mức thất nghiệp thực tế đã giảm xuống dưới mức thất nghiệp cân bằng thì việc dư cầu lao động sẽ có áp lực đẩy mức lương lên và gây ra tăng lạm phát.

Cầu và thất nghiệp

Bảng 27.5 cho thấy rằng tới năm 1980 mức thất nghiệp đã gần trở lại trạng thái cân bằng một cách khó tin, bởi vì các chính sách quản lý cầu đã nhằm mục tiêu giữ cho mức sản lượng gần với mức tiềm năng. Mặc dù tăng thất nghiệp tới năm 1980 là do các nhân tố từ phía cung, nhưng từ năm 1980 trở lại đây thì câu chuyện đã khác.

Bảng 27.5 cho thấy rằng bất kỳ khi nào mức thất nghiệp thực tế tăng lên bằng 10% hoặc cao hơn nữa thì phần lớn số người thất nghiệp là do thiếu cầu, tức là thất nghiệp Keynes; trong suốt giai đoạn 1981-87, trong số 11,1% mức thất nghiệp thực tế thì chỉ có 8,7% là thất nghiệp cân bằng, phần còn lại là do thất nghiệp thiếu cầu. Trong giai đoạn suy thoái 1990-92, khi tỷ lệ thất nghiệp trở lại mức hai con số thì Liên hiệp Anh lại trải qua thời kỳ thất nghiệp theo quan điểm Keynes ở mức cao.

Tuy nhiên, trong cả hai giai đoạn, thất nghiệp Keynes đã không kéo dài mãi. Cuối thập niên 1980 (và cuối thập niên 1990) là thời kỳ mà sản lượng hoặc nằm tại trạng thái tiềm năng hoặc cao hơn mức tiềm năng. Dựa vào nhận định trong suốt 40 năm, chúng ta có thể thấy rằng phần lớn biến động thất nghiệp thực tế là do sự thay đổi của mức thất nghiệp cân bằng.

Các nhân tố phía cung

Kinh tế học trọng cung sử dụng các kích thích kinh tế vi mô để thay đổi mức toàn dụng nhân công, mức sản lượng tiềm năng và mức thất nghiệp cân bằng.

Tình trạng không khớp xảy ra nếu như các kỹ năng mà doanh nghiệp cần ở người lao động lại khác với những kỹ năng mà lực lượng lao động hiện có.

Trường phái Keynes tin rằng nền kinh tế có thể chệch ra khỏi trạng thái toàn dụng việc làm trong một thời gian dài, chắc chắn là trong một vài năm. Các nhà kinh tế theo trường phái tiền tệ tin rằng mô hình toàn dụng nhân công cổ điển phù hợp hơn nhiều. Mọi người đều thống nhất rằng trong dài hạn thì tình hình vận hành của nền kinh tế chỉ có thể thay đổi thông qua việc tác động tới mức toàn dụng nhân công và tương ứng là mức sản lượng tiềm năng.

Bây giờ, chúng ta sẽ bàn luận bốn lý do giải thích tại sao thất nghiệp cân bằng lại thay đổi trong thời kỳ 1970 - 2003.

Trước tiên, gia tăng tình trạng không khớp về kỹ năng đã làm tăng mức thất nghiệp cân bằng sau năm 1970. Nghiên cứu gần đây đã nhấn mạnh rằng thị trường lao động không thật tốt trong việc giải quyết cho những người lao động khi họ từ bỏ một loại công việc và hy vọng chuyển sang một loại

công việc khác. Mức độ không tương thích càng lớn thì việc thực hiện nhiệm vụ càng trở nên khó khăn hơn và càng có nhiều người mắc vào tình trạng thất nghiệp.

Khi các doanh nghiệp không còn cần các kỹ năng hiện có của lực lượng lao động thì đường cầu lao động LD dịch chuyển sang trái. Trong Hình 27.3 và 27.4, tại mức lương thực tế cân bằng thấp hơn, lượng người thất nghiệp tự nguyện (khoảng cách giữa AJ và LF) lớn hơn. Tăng mức độ sai lệch đã giải thích một phần tình trạng gia tăng thất nghiệp trong những năm 1970 và 1980.

Ngược lại, trong những năm 1990, chính sách của chính phủ đã nhấn mạnh việc đưa những người thất nghiệp trở lại thị trường lao động thay vì để mặc họ rơi vào tình trạng thất nghiệp dài hạn. Bằng cách đưa ra những lời khuyên cho người thất nghiệp về cách thức quay trở lại công việc một cách nhanh chóng, chính sách của chính phủ đã tránh cho những người này rơi vào tình trạng không thể tìm được việc. Điều này đã làm tăng nhu cầu lao động và giảm tỷ lệ thất nghiệp cân bằng. Tại mức lương thực tế cao hơn AJ và LF gần nhau hơn.

Một cách giải thích thứ hai có thể được đưa ra cho vấn đề tăng mức thất nghiệp cân bằng là do sự gia tăng mức trợ cấp thất nghiệp so với mức lương khi làm việc.

Hộp 27-2 Giảm thuế có tác dụng không?

Thực tế trong quá khứ

Mức thuế suất biên thấp hơn đã khiến mọi người làm việc thay vì nghỉ ngơi. Nhưng việc cắt giảm thuế cũng làm người công nhân có lợi hơn. Hiệu ứng thu nhập khiến mọi người muốn dành nhiều thời gian cho nghỉ ngơi hơn và do vậy làm việc ít đi. Hiệu ứng tổng hợp (tổng các hiệu ứng) tới số giờ làm việc là tương đối nhỏ đối với những người đã có việc. Nhưng quan trọng hơn là quyết định có nên làm việc hay không. Chương 10 đã chỉ ra rằng mức thu nhập khả dụng cao hơn, ví dụ là do cắt giảm thuế, sẽ khiến mọi người tham gia nhiều hơn vào thị trường lao động bằng cách giảm đáng kể những khoản chi phí cố định khi làm việc (đi lại hàng ngày, trông trẻ, khoản an sinh xã hội).

Thực tế ở Liên hiệp Anh cho thấy rằng cắt giảm thuế có một ảnh hưởng rất nhỏ tới cung lao động của nam giới và nữ giới độc thân. Nhưng đối với phụ nữ đã có gia đình, mức lương khả dụng cao hơn khuyến khích họ tham gia vào thị trường lao động.

Chương trình của Thủ tướng Thatcher

Vào thập niên 1980, chính quyền của Bà Thatcher đã bắt đầu thực hiện một chương trình lớn cắt giảm thuế và cải cách thuế. Giá trị thực tế của các khoản thu nhập cá nhân - bạn có thể kiếm được bao nhiêu tiền trước khi nộp thuế thu nhập - đã tăng 25%. Tỷ suất cơ bản của thuế thu nhập đã giảm từ 33% xuống còn 25% và đối với nhóm có mức thu nhập cao nhất là từ 83% xuống còn 40%. Nhiều nhà chính trị đã dự đoán một sự bùng nổ của cung lao động. Hầu hết các nhà kinh tế đều bi quan do những thực tế từ quá khứ chỉ ra.

Ảnh hưởng của chương trình này đã được Brown đánh giá trong bài viết "Cắt giảm thuế năm 1988, kích thích việc làm và nguồn thu", Tạp chí nghiên cứu Tài khóa 1988. Brown đã thấy rằng việc tăng mạnh mức được miễn thuế đã làm giảm khoảng gần 0,5% số giờ làm thêm của cung lao động. Giảm tỷ suất cơ bản của thuế thu nhập không có ảnh hưởng nào cả (chỉ tính tới những ảnh hưởng có thể kiểm định được). Cắt giảm mạnh mức thuế suất biên đối với nhóm có thu nhập cao nhất đã có một tác động nhỏ tới việc gia tăng số giờ làm việc thêm của nhóm người giàu. Bằng chứng của quá khứ vẫn còn hữu hiệu trước việc thay đổi mạnh chính sách thuế.

Một số hàm ý đối với Công Đảng mới

Gordon Brown đã lặng lẽ tăng thuế để giúp người nghèo và tạo ra nhiều nguồn vốn hơn cho các dịch vụ công. Không có một lý thuyết hay một bằng chứng nào trong quá khứ chỉ ra rằng điều này sẽ dẫn tới một tác động kích thích bất lợi mạnh mẽ. Vấn đề của chính phủ khi tăng thuế không phải là vấn đề kinh tế mà chỉ là vấn đề chính trị (xem Hộp 16.3).

Tỷ lệ thay thế là tỷ số giữa mức trợ cấp với mức lương khi làm việc.

Tỷ lệ thay thế cao hơn có thể kéo nhiều người tham gia vào lực lượng lao động, nó sẽ làm dịch chuyển đường LF sang phải. Đáng kể hơn, nó làm dịch chuyển đường AJ sang trái. Mọi người sẽ trong tình trạng thất nghiệp lâu hơn vì họ muốn tìm một công việc phù hợp hơn. Vì cả hai lý do này mà mức thất nghiệp cân bằng sẽ tăng.

Hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm đều khẳng định rằng mức trợ cấp cao hơn sẽ phần nào làm tăng mức thất nghiệp cân bằng, mặc dù ít hơn là đôi khi người ta tưởng tượng. Trong thực tế, trợ cấp thất nghiệp ở Liên hiệp Anh đã không tăng đến mức có thể giải thích được cho hiện tượng tăng thất nghiệp.

Tuy nhiên, chính sách trợ cấp thực sự giải thích được việc giảm mức thất nghiệp cân bằng sau năm 1992. Trước tiên, cũng giống như một số nước khác, thí dụ như Hà Lan, Liên hiệp Anh đã phải xác định lại một số đối tượng thất nghiệp bám chặt vào khoản trợ cấp. Những đối tượng sống dựa vào trợ cấp thất nghiệp quá lâu không còn được xem là đối tượng thất nghiệp. Điều này đã giúp làm giảm mức thất nghiệp trên khía cạnh thống kê, tất nhiên theo cách gọi kinh tế, đây hoàn toàn chỉ là những thay đổi về hình thức bên ngoài.

Thứ hai, chính sách việc làm của Công Đảng mới đã coi việc đưa những người thất nghiệp trở lại công việc là cách làm tốt nhất của chính sách xã hội. Mọi người đi ra khỏi nhà, trau dồi lại thói quen làm việc, gặp gỡ mọi người và củng cố lại sự tự tin. Theo đó, Công Đảng đã tập trung vào hai chương trình *Phúc lợi để làm việc và tạo ra công việc có tiền*. Hai chương trình này được trình bày trong Hộp 10.2.

Sức mạnh công đoàn được đo bằng khả năng của công đoàn trong việc giảm số người chấp nhận việc làm mà doanh nghiệp đưa ra, do vậy sẽ làm tăng lương nhưng làm giảm số việc làm.

Nguyên nhân thứ ba gây ra những thay đổi trong mức thất nghiệp cân bằng là do những thay đổi trong sức mạnh của công đoàn. Gia tăng sức mạnh công đoàn, đặc biệt là trong những năm 1970 đã có một tác động lớn tới mức thất nghiệp cân bằng. Các công đoàn có sức mạnh có thể gây ra sự khan hiếm về nguồn lao động và gây ra áp lực tăng lương. Bằng cách dịch chuyển đường AJ sang bên trái, công đoàn đã gây ra áp lực tăng lương nhưng cũng đồng thời làm tăng mức thất nghiệp cân bằng. Ngược lại, việc giảm sức mạnh công đoàn sẽ làm dịch chuyển đường AJ sang phải, giảm mức thất nghiệp cân bằng.

Sức mạnh công đoàn đã tăng trong những năm 1970 một phần là do sự đồng thuận của chính phủ đã thông qua văn bản luật tăng cường bảo hộ cho công nhân, và một phần là do nhiều ngành được quốc hữu hóa đã được hưởng sức mạnh độc quyền từ nhà nước, nhờ đó các công đoàn có thể khai thác phần lợi nhuận này và biến chúng thành phần lương tăng thêm cho các đoàn viên công đoàn.

Sức mạnh công đoàn đã giảm sau thập niên 1980, một phần là do chính phủ đã không còn hỗ trợ công đoàn nhiều về mặt pháp lý, một phần là do quá trình tư nhân hóa đã loại bỏ việc kho bạc là người cho vay cuối cùng đối với các yêu cầu về lương của công đoàn, và một phần là do quá trình toàn cầu hóa đã làm tăng mức độ cạnh tranh nói chung.

Một nguyên nhân cuối cùng và khá quan trọng của việc thay đổi mức thất nghiệp cân bằng là do sự thay đổi quy mô của khoảng chênh thuế giữa chi phí lao động đối với doanh nghiệp và khoản tiền mà người lao động được mang về nhà. Một chủ đề lớn của các nhà kinh tế trọng cung là những lợi ích có được từ việc giảm thuế suất biên.

Thuế suất biên là mức thuế chính phủ thu từ mỗi đồng thu nhập kiếm thêm. Nó gây ra một khoảng chênh giữa mức giá mà người mua phải trả và mức giá mà người bán được nhận.

Chúng ta đã bàn về thuế suất và các động cơ làm việc một cách chi tiết ở Chương 10. Việc cắt giảm thuế suất biên và do vậy làm tăng khoản tiền sau thuế mà người lao động nhận được từ giờ lao động cuối cùng, khiến người lao động làm việc thay vì nghỉ ngơi. Đối lập với hiệu ứng thay thế là hiệu ứng thu nhập. Nếu mọi người trả thuế ít đi thì họ sẽ có

thể làm ít hơn mà vẫn duy trì được mức sống đã đặt ra. Do vậy, lý thuyết kinh tế học không thể chứng minh được việc cắt giảm thuế sẽ làm tăng cung lao động. Hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm đều khẳng định rằng việc cắt giảm thuế chỉ làm tăng cung lao động một lượng nhỏ. Chương 10 nói tới vấn đề này chi tiết hơn. Hình 27.5 chỉ ra mức thuế suất ảnh hưởng ra sao tới mức thất nghiệp cân bằng.

Giả sử rằng thuế suất biên bằng chiều cao AB. Mức việc làm cân bằng khi đó là N_1. Thuế đã tạo ra một khoảng chênh lệch giữa mức lương bao gồm cả thuế do doanh nghiệp trả so với mức lương đã trừ đi thuế mà người công nhân nhận được. Các doanh nghiệp muốn thuê N_1 lao động tại mức lương có thuế là w_1. Trừ đi thuế suất thuế thu nhập AB, N_1 người công nhân muốn làm việc tại mức lương sau thuế là w_3. Do vậy, N_1 là mức việc làm cân bằng, tại đó lượng cung và lượng cầu lao động cân bằng với nhau. Khoảng cách theo chiều ngang BC cho biết mức thất nghiệp cân bằng, tức là số lượng người công nhân trong lực lượng lao động không muốn làm việc tại mức lương sau thuế hiện hành.

Hộp 27-3 Một lời tuyên bố để giúp tăng việc làm

Các nước giàu đang phục hồi lại từ một cuộc suy thoái và thất nghiệp đang lại một lần nữa tăng lên... Nhưng mục đích lần này không chỉ là làm giảm mức thất nghiệp mà còn là tăng việc làm.

Có điểm khác biệt gì ở đây? Thực tế là có rất nhiều. Để được coi là người thất nghiệp, mọi người thường phải là một bộ phận trong lực lượng lao động: họ phải sẵn sàng làm việc và chủ động tìm kiếm việc làm. Nhưng có rất nhiều người trong độ tuổi lao động - như người phụ nữ nội trợ, sinh viên, những bậc phụ huynh sống độc thân, những người bị tàn phế và những người về hưu sớm - không có việc và cũng không tìm việc. Đây là những người được gọi là "thụ động tìm việc làm". Các chính sách cắt giảm thất nghiệp nhằm mục đích giảm tỷ lệ người thất nghiệp trong lực lượng lao động. Các chính sách tăng việc làm nhằm mục đích tăng tỷ lệ dân số trong độ tuổi lao động có việc làm, không chỉ bằng cách mang lại việc làm cho những người thất nghiệp mà còn huy động những người thụ động tìm việc làm tham gia vào lực lượng lao động.

Nguồn: The Economist, 18th September 2003.

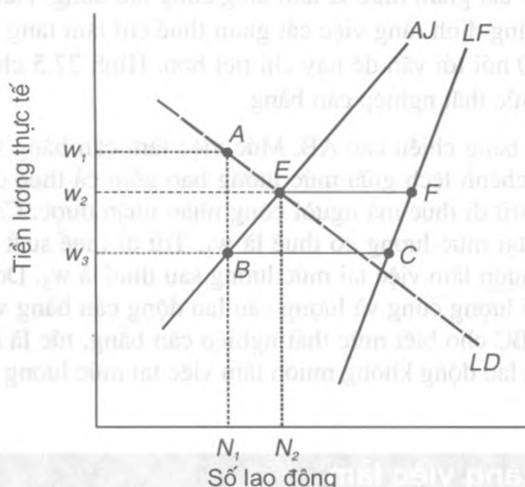
OECD đã thực hiện một số chính sách đối với những người thụ động tìm việc làm. (1) Tạo ra các công việc trả lương cho những người có kỹ năng thấp thông qua việc phân bổ khoản trợ cấp gắn với công việc. (2) Giảm các chi phí của doanh nghiệp khi tuyển những người lao động có kỹ năng thấp, ví dụ bằng cách giảm khoản thuế gắn với lương trả cho công nhân mà doanh nghiệp phải nộp, ví dụ các khoản đóng góp cho các chương trình bảo hiểm quốc gia. (3) Giúp đỡ cho các gia đình, ví dụ như việc chăm sóc trẻ. Cuối cùng (4) Hạn chế các khoản trợ cấp vì mất việc làm nhằm tăng động cơ tìm việc của người thất nghiệp.

Một vấn đề phát sinh đối với những chính sách này là chúng tập trung vào những lao động có kỹ năng thấp. Tại Liên hiệp Anh, nhiều lao động có kỹ năng cao như giáo viên đã trở nên thụ động tìm việc làm vì nhận những khoản chi trả một cục khá hậu hĩnh khi về hưu sớm. Một biện pháp toàn diện hơn cần phải có để giữ những người lao động này tiếp tục nằm trong lực lượng lao động.

Giả sử bây giờ chính phủ bãi bỏ thuế. Lương doanh nghiệp trả lúc này đúng bằng mức lương khả dụng mà người công nhân nhận được, và trạng thái cân bằng thị trường lao động mới là điểm E. Hai yếu tố đã thay đổi. Thứ nhất, mức việc làm cân bằng tăng lên. Thứ hai, nhiều người tham gia vào thị trường lao động hơn do mức lương khả dụng tăng từ w_3 tới w_2, nên mức thất nghiệp cân bằng đã giảm từ BC xuống EF. Tăng mức lương khả dụng so với mức trợ cấp thất nghiệp đã làm giảm mức thất nghiệp tự nguyện. Nếu thuế suất thấp hơn làm giảm mức thất nghiệp cân bằng thì thuế suất cao hơn sẽ làm tăng mức thất nghiệp cân bằng.

Một chính sách trọng cung khác là cắt giảm mức trợ cấp thất nghiệp. Với đường lực lượng lao động đã cho LF, lúc này sẽ có ít người muốn bị thất nghiệp tại mỗi mức

Hình 27.5 Cắt giảm thuế suất biên thuế thu nhập



Thuế thu nhập làm tiền lương ròng sau thuế mà hộ gia đình nhận được thấp hơn tổng số lương mà doanh nghiệp trả. AB phản ánh số tiền thuế thu nhập người lao động phải nộp và mức việc làm cân bằng là N_1, tức là số giờ lao động mà hộ gia đình cung ứng tại mức lương sau thuế w_3 và số giờ lao động mà doanh nghiệp muốn thuê tại tổng mức lương w_1. Tại mức lương sau thuế w_3, tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên sẽ là BC. Nếu chính phủ bãi bỏ thuế thu nhập thì trạng thái cân bằng sẽ là E. Số việc làm tăng từ N_1 lên N_2 và tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên giảm từ BC xuống EF. So với khoản trợ cấp thất nghiệp cố định thì tăng mức lương sau thuế từ w_3 tới w_2 sẽ làm giảm mức thất nghiệp tự nguyện.

lương. Đường AJ biểu thị số người chấp nhận công việc sẽ dịch sang phải. Nó sẽ làm tăng mức việc làm cân bằng (và do vậy làm tăng mức sản lượng tiềm năng) và làm giảm tỷ lệ thất nghiệp cân bằng.

Vậy việc thay đổi khoản đóng góp bảo hiểm xã hội do doanh nghiệp và người lao động nộp thì sao? Đây là những khoản đóng góp bắt buộc cho nhà nước để làm khoản thanh toán bảo hiểm thất nghiệp và bảo hiểm y tế. Chúng giống như một khoản thuế thu nhập, nó tạo ra một khoảng chênh AB giữa tổng chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra khi thuê một người công nhân và khoản lương ròng của người công nhân. Hình 25.7 hàm ý rằng việc giảm những khoản đóng góp này sẽ làm tăng mức việc làm cân bằng và giảm mức thất nghiệp cân bằng.

Các chính sách hướng cung có thể làm giảm mức thất nghiệp cân bằng. Vấn đề của những chính sách này là nó gây khó khăn đối với những người vốn dĩ trước đây đã gặp bất lợi, có một sự xung đột giữa vấn đề hiệu quả và vấn đề công bằng, và chỉ thông qua quá trình tranh cử chính trị thì xã hội mới có thể thể hiện được quan điểm của mình.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

27.4 Biến động thất nghiệp theo chu kỳ

Chúng ta sẽ bàn về chu kỳ kinh doanh ở Chương 31. Các chu kỳ phản ánh sự biến động của cầu hay sự biến động của cung. Bởi vì, cung thường thay đổi chậm chạp nên hầu hết những sự thay đổi mạnh trong ngắn hạn đều xuất phát từ phía cầu.

Có một mối quan hệ chu kỳ giữa cầu, sản lượng, việc làm và thất nghiệp. Tính trung bình, việc tăng tổng cầu thêm 1% sẽ không tăng số việc làm thêm 1% hay giảm số thất nghiệp đi 1%, ngay cả khi nền kinh tế đang ở trạng thái dư thừa nguồn lực. Bảng 27.6 cho thấy hai thời kỳ tăng trưởng của cầu và hai thời kỳ giảm mạnh cầu. Trong thực tế, các lần bùng nổ kinh tế lúc đầu đều dẫn tới tăng mạnh thời gian làm ca và tổng số giờ làm việc; suy giảm kinh tế làm giảm thời gian làm việc của mỗi công nhân và tổng số giờ làm việc.

Bảng 27.6 Sản lượng, việc làm và thất nghiệp

Mức thay đổi tích lũy	79ii-81ii	86ii-88ii	90ii-91ii	92iv-98ii
GDP thực tế (%)	-7,8	+9,1	-3,4	+16,8
Việc làm (%)	-6,3	+2,5	-2,9	+ 6,8
Số người có việc (triệu)	-1,7	+0,5	-0,7	+ 1,5
Số người thất nghiệp (triệu)	+1,4	-0,9	+0,6	- 1,2

Nguồn: ONS, *Economic Trends.*

Bảng số liệu khẳng định rằng việc thay đổi tổng cầu và sản lượng sẽ làm thay đổi số việc làm nhưng ít hơn mức thay đổi của tổng cầu và sản lượng. Thí dụ, khi sản lượng tăng 28% giữa quý hai năm 1992 và quý bốn năm 2002, số việc làm chỉ tăng 3%. Những thay đổi bên phía việc làm cũng không dẫn tới sự thay đổi tương ứng của số người thất nghiệp. Hai dòng cuối của bảng cho thấy rằng mức tăng hay mức giảm nhanh số việc làm sẽ dẫn tới mức thất nghiệp thay đổi nhưng nhỏ hơn nhiều so với những thay đổi của số việc làm.

Một lý do được đưa ra là "hiệu ứng công nhân thất vọng". Khi thất nghiệp tăng cao, một số người muốn đi làm nhưng lại cảm thấy bi quan và ngừng đi tìm việc. Không còn đăng ký đi tìm việc nữa thì họ sẽ không còn được xếp vào nhóm lực lượng lao động, và do đó cũng không xếp là đối tượng thất nghiệp. Ngược lại, trong thời kỳ bùng nổ kinh tế, những người trước đây không đi tìm việc, lúc này đã quay trở lại lực lượng lao động do họ cảm thấy có nhiều cơ hội tìm được công việc phù hợp. Do vậy, trong các thời kỳ bùng nổ hay suy thoái, số liệu việc làm được ghi nhận thay đổi nhiều hơn so với số liệu thất nghiệp được ghi nhận.

27.5 Chi phí do thất nghiệp

Chi phí cá nhân do thất nghiệp

Việc phân biệt giữa thất nghiệp tự nguyện và thất nghiệp không tự nguyện hết sức quan trọng. Khi một người tự nguyện thất nghiệp thì anh ta cho rằng, mình cảm thấy tốt hơn khi thất nghiệp, tốt hơn so với việc chấp nhận công việc với mức lương hiện tại. Chi phí cá nhân do thất nghiệp (mức tiền lương không được nhận do không làm việc) nhỏ hơn những lợi ích cá nhân do thất nghiệp. Đó là những lợi ích gì?

Trước hết là các khoản trợ cấp thất nghiệp của chính phủ, công nhân đã đóng góp vào quỹ bảo hiểm xã hội được trợ cấp tìm việc làm trong 12 tháng đầu sau khi bị thất nghiệp. Sau đó họ sẽ nhận được trợ cấp thu nhập, khoản cứu tế cuối cùng tại một quốc gia có mức độ phúc lợi cao như Liên hiệp Anh.

Thất nghiệp cũng còn có những lợi ích khác. Thứ nhất là giá trị của nghỉ ngơi. Khi không làm việc, mọi người cho thấy rằng thêm thời gian nghỉ ngơi sẽ mang lại lợi ích lớn hơn so với số thu nhập khả dụng tăng thêm khi họ làm việc. Thứ hai, một số người kỳ vọng rằng sẽ tìm được công việc tốt hơn khi có thời gian để lựa chọn trong số những công việc được chào mời. Những lợi ích tương lai này phải được đem so sánh với những chi phí hiện tại, khoản thu nhập khả dụng bị mất đi do không làm việc.

Khi mọi người rơi vào tình trạng thất nghiệp không tự nguyện thì những chi phí này thay đổi. Thất nghiệp không tự nguyện có nghĩa là mọi người muốn làm việc tại mức lương hiện tại nhưng không thể tìm được một công việc nào do dư cung lao động tại mức lương hiện tại. Những người này bị thiệt thòi do thất nghiệp.

Phân biệt giữa thất nghiệp tự nguyện và thất nghiệp không tự nguyện còn quan trọng bởi vì nó có thể tác động tới thái độ quan tâm của chúng ta đối với tình trạng thất nghiệp. Khi thất nghiệp là không tự nguyện thì mọi người bị tổn hại nhiều hơn và động cơ giúp đỡ họ sẽ nhiều hơn.

Chi phí xã hội do thất nghiệp

Một lần nữa, chúng ta cần phải phân biệt giữa thất nghiệp tự nguyện và thất nghiệp không tự nguyện. Khi thất nghiệp là tự nguyện thì mọi người lựa chọn thất nghiệp. Thất nghiệp dạng này có mang lại lợi ích cho xã hội không?

Một người nhận được khoản trợ cấp trong thời kỳ thất nghiệp nhưng khoản trợ cấp này không mang lại lợi ích tương ứng cho xã hội nói chung. Nó có thể mang lại sự thoải mái cho những người này, giúp họ tránh rơi vào tình trạng nghèo đói và cảm thấy bất bình đẳng về thu nhập, tuy nhiên đây không phải là những khoản thanh toán cho những hàng hóa hay dịch vụ mà có thể đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Bởi vì, những lợi ích của tư nhân lớn hơn lợi ích của xã hội nên có quá nhiều người tự nguyện trở thành thất nghiệp.

Điều này không có nghĩa là xã hội sẽ đi đến lựa chọn đối nghịch và loại bỏ thất nghiệp tự nguyện một cách hoàn toàn. Trước tiên, xã hội được trao quyền để đưa ra các quyết định về việc duy trì một mức sống hợp lý đối với những người thất nghiệp, dù cho điều này có gây ra những chi phí gắn với sự phân bổ sai lệch nguồn lực. Thứ hai, mức hiệu quả của thất nghiệp tự nguyện là lớn hơn không.

Trong một nền kinh tế liên tục vận động, một điều rất quan trọng là phải khớp nối cho đúng người đúng việc. Việc gắn kết đúng đắn thì xã hội có thể tạo ra nhiều của cải hơn. Duy trì một cách cứng nhắc hình mẫu việc làm hiện có trong một nền kinh tế luôn vận động sẽ dẫn tới sự không tương thích giữa người và việc. Dòng chu chuyển qua bể thất nghiệp cho phép mọi người có thể tìm được những công việc phù hợp hơn, nó sẽ làm tăng mức sản lượng tiềm năng trong dài hạn.

Hai điểm mà chúng ta trình bày ở phần trên cũng tương đối phù hợp ở đây. Thứ nhất, ngay cả khi mức thất nghiệp đang cao thì những dòng lưu chuyển ra và vào bể thất nghiệp tương đối lớn so với bản thân bể thất nghiệp. Thứ hai, những người không đi ra khỏi bể thất nghiệp một cách nhanh chóng là những người đang gặp mối nguy là mắc vào trong bể thất nghiệp khi mà mức thất nghiệp đang cao; tỷ lệ người thất nghiệp mà trước đó đã thất nghiệp hơn một năm trong những năm 1990 cao hơn so với tỷ lệ này cuối những năm 1970 khi mà tỷ lệ thất nghiệp đang ở mức thấp hơn rất nhiều.

Thất nghiệp không tự nguyện hay thất nghiệp theo quan điểm Keynes có chi phí xã hội lớn hơn. Bởi vì, nền kinh tế đang sản xuất dưới khả năng nên hiển nhiên là nó đang lãng phí năng lực sản xuất và sản lượng, mà đáng lẽ có thể được tạo ra bằng cách đưa những người này vào làm việc. Hơn nữa, bởi vì thất nghiệp theo quan điểm Keynes là không tự nguyện nên nó gây ra những tổn hại về mặt con người và tâm lý lớn hơn so với thất nghiệp tự nguyện. Mặc dù rất khó có thể định lượng nhưng nó cũng là một phần chi phí xã hội do thất nghiệp.

Hộp 27-4 Hiện tượng trễ và thất nghiệp cao ở châu Âu

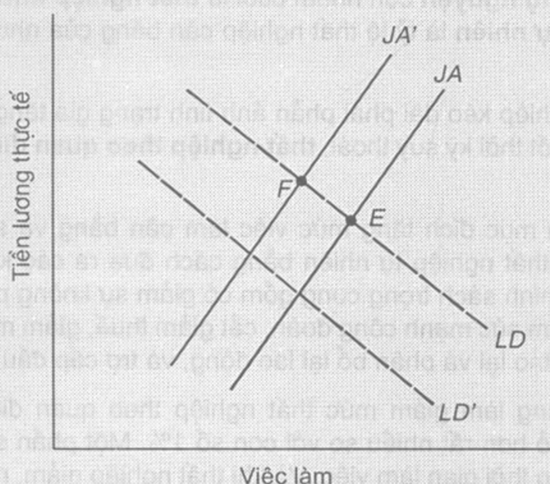
Đường cung và đường cầu được giả định là độc lập với nhau. Đường cung lao động hay đường chấp nhận việc làm AJ cho biết số người chấp nhận làm việc tại mỗi mức lương thực tế, bất kể vị trí của đường cầu lao động LD nằm ở đâu, và ngược lại. Nhưng điều này có thể sai lầm.

Hộp 27-4 Hiện tượng trễ ...... *(tiếp theo)*

Trong hình này, vị trí cân bằng ban đầu nằm tại E. Một sự kiện nào đó xảy ra làm dịch chuyển đường cầu lao động xuống phía dưới từ LD tới LD'. Giả sử rằng điều này gây ra việc suy giảm lâu dài của cung lao động JA dịch chuyển đến JA'. Khi cầu lao động quay trở lại LD thì vị trí cân bằng mới là F chứ không phải là E. Diễn biến ngắn hạn trước đây của nền kinh tế đã ảnh hưởng tới trạng thái cân bằng dài hạn của nền kinh tế.

Một nền kinh tế trải qua **hiện tượng** trễ khi mà trạng thái cân bằng dài hạn của nó phụ thuộc vào tiến trình của nền kinh tế trong ngắn hạn.

Hiện tượng trễ có thể giải thích tại sao thất nghiệp lại cao và kéo dài ở châu Âu. Đây là một số cách có thể giải thích cho hiện tượng trên.



Phân biệt người trong cuộc - người ngoài cuộc

Người ngoài cuộc là những người thất nghiệp không có việc làm. Chỉ có những người trong cuộc có việc làm mới có quyền tham gia đàm phán lương. Tại trạng thái cân bằng ban đầu E, số lượng người trong cuộc lớn đã đảm bảo cho mức lương thực tế thấp để đảm bảo việc làm cho người lao động. Khi suy thoái xảy ra, LD dịch chuyển tới LD'. Một số người trong cuộc bị sa thải và trở thành người ngoài cuộc. Cuối cùng, như đã giải thích ở Chương 25, các yếu tố thị trường đã phục hồi lại cầu lao động về LD. Nhưng lúc này có ít người trong cuộc hơn so với lúc đầu. Họ sẽ lợi dụng sự khan hiếm này để đảm bảo mức lương cao hơn cho họ thay vì khuyến khích doanh nghiệp tuyển thêm lao động mới. Nền kinh tế bị mắc ở trạng thái cân bằng với mức lương cao, số việc làm thấp tại F chứ không phải tại trạng thái cân bằng E với mức lương thấp và số việc làm nhiều. Khi đó, chỉ có những biện pháp từ phía cung dài hạn nhằm phá vỡ sức mạnh của người trong cuộc mới có thể đưa nền kinh tế thoát ra khỏi trạng thái cân bằng với số việc làm thấp.

Công nhân thất vọng

Nền kinh tế cũng xuất phát tại trạng thái E. Nó có một lực lượng lao động với kỹ năng và quyết tâm cao. Một cuộc suy thoái tạm thời đã gây ra thất nghiệp. Nếu như cuộc suy thoái kéo dài thì chúng ta sẽ thấy tình trạng thất nghiệp kéo dài xảy ra và hình thành một xu hướng ngừng tìm kiếm việc làm. Khi nền kinh tế phục hồi trở lại thì cung lao động đã bị giảm lâu dài và trạng thái cân bằng chuyển tới F chứ không phải E. Chỉ có các biện pháp bên phía cung dài hạn nhằm phục hồi lại xu hướng tìm kiếm việc làm mới có thể giải quyết được vấn đề.

Tìm kiếm và không ăn khớp

Khi có nhiều việc làm tại E, các doanh nghiệp đang cố gắng tìm kiếm những người lao động khan hiếm, và những người lao động tiềm năng đang vất vả tìm kiếm việc làm. Một cuộc suy thoái khiến cho các doanh nghiệp quảng cáo việc làm ít đi, và người lao động nhận thấy rằng tìm kiếm việc là một sự lãng phí thời gian. Khi cầu tăng trở lại, cả doanh nghiệp và người lao động vẫn giữ thói quen không tích cực tìm kiếm. Do vậy, không tạo ra những việc làm mới.

Khối lượng tư bản

Tại vị trí E, nền kinh tế có rất nhiều tư bản. Năng suất lao động cao và doanh nghiệp muốn thuê nhiều lao động. Trong thời kỳ suy thoái tạm thời, các doanh nghiệp loại bỏ những máy móc cũ. Khi tổng cầu tăng trở lại, các doanh nghiệp đã có mức tư bản thấp hơn. Cầu về lao động phụ thuộc vào sản phẩm biên của lao động lúc này không thể tăng trở lại trạng thái ban đầu. Nền kinh tế một lần nữa chuyển tới trạng thái F chứ không phải trạng thái E.

Các hàm ý chính sách do hiện tượng trễ

Hiện tượng trễ có nghĩa là việc giảm ngắn hạn của cầu gây ra sự giảm sút việc làm và sản lượng trong dài hạn, và mức thất nghiệp cân bằng cao hơn. Có hai hàm ý chính sách ở đây. Thứ nhất, nếu như vấn đề này xảy ra thì sẽ rất nguy hiểm nếu chúng ta cố gắng loại bỏ nó chỉ đơn thuần bằng cách tăng tổng cầu. Trước khi tổng cung dài hạn phản ứng lại thì nền kinh tế có thể sẽ gặp phải vấn đề lạm phát cao. Các chính sách hướng cung cần có để xác lập lại trạng thái của tổng cung cần một khoảng thời gian dài để phát huy hiệu quả. Thứ hai, bởi vì vấn đề này rất khó có thể giải quyết một khi nó đã xảy ra nên điều quan trọng đầu tiên là không để tổng cầu giảm. Phần thưởng cho việc quản lý tổng cầu sẽ lớn hơn khi nền kinh tế chỉ có duy nhất một trạng thái cân bằng dài hạn; trong nền kinh tế này, vấn đề chính là tốc độ nền kinh tế quay trở lại trạng thái ban đầu của nó.

TÓM TẮT

- Mọi người hoặc **có việc làm, thất nghiệp hoặc ở ngoài lực lượng lao động.** Mức thất nghiệp sẽ tăng khi lượng người đi vào bể thất nghiệp lớn hơn lượng người thoát ra khỏi bể thất nghiệp. Luồng đi vào và luồng đi ra tương đối lớn so với mức thất nghiệp.
- Khi thất nghiệp tăng thì thời lượng trung bình mà một người thất nghiệp trải qua cũng sẽ tăng.
- Phụ nữ có tỷ lệ thất nghiệp thấp hơn so với nam giới. Tỷ lệ thất nghiệp đối với người lao động nhiều tuổi, và đặc biệt là giới trẻ cao hơn nhiều so với mức trung bình của cả nước.
- **Thất nghiệp** có thể được phân loại thành **thất nghiệp tạm thời, thất nghiệp cơ cấu, thất nghiệp cổ điển hay thất nghiệp do thiếu cầu**. Theo cách gọi hiện đại thì ba nhóm đầu là **thất nghiệp tự nguyện** còn nhóm cuối là **thất nghiệp không tự nguyện. Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên** là tỷ lệ thất nghiệp cân bằng của những người thất nghiệp tự nguyện.
- Trong dài hạn, việc tăng thất nghiệp kéo dài phải phản ánh tình trạng gia tăng tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Trong suốt thời kỳ suy thoái, **thất nghiệp theo quan điểm Keynes** cũng rất quan trọng.
- **Kinh tế học trọng cung** nhằm mục đích tăng mức việc làm cân bằng và sản lượng tiềm năng, và giảm tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên bằng cách đưa ra các kích thích ở cấp kinh tế vi mô. Các chính sách trọng cung gồm có giảm sự không phù hợp (giữa người và việc làm), giảm sức mạnh công đoàn, cắt giảm thuế, giảm mức trợ cấp thất nghiệp, trợ cấp đào tạo lại và phân bổ lại lao động, và trợ cấp đầu tư.
- Tăng sản lượng 1% có khả năng làm giảm mức thất nghiệp theo quan điểm Keynes, tuy nhiên mức giảm nhỏ hơn rất nhiều so với con số 1%. Một phần sản lượng tăng thêm có thể là do tăng thời gian làm việc. Và khi thất nghiệp giảm, một số người, thực tế thì vẫn nằm trong lực lượng lao động nhưng họ lại không đăng ký, sẽ quay trở lại tìm việc.
- **Hiện tượng trễ** có nghĩa là những thay đổi ngắn hạn có thể làm nền kinh tế chuyển tới một trạng thái cân bằng dài hạn mới. Nó có thể giải thích tại sao các cuộc suy thoái ở châu Âu đã làm tăng mạnh tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên.
- Những người thất nghiệp tự nguyện thấy rằng lợi ích cá nhân từ việc thất nghiệp có thể lớn hơn so với chi phí cá nhân khi từ bỏ làm việc và không nhận lương. Xã hội không thu được một hàng hóa và dịch vụ nào từ khoản trợ cấp cho những người thất nghiệp. Tuy nhiên, xã hội sẽ không có lợi khi đưa mức thất nghiệp về con số không. Thất nghiệp trong một khoảng thời gian ngắn có thể mang lại lợi ích xã hội thông qua việc tăng năng suất do lúc này sự khớp nối giữa người và việc trở nên đúng đắn và hợp lý hơn.
- Thất nghiệp theo quan điểm Keynes là không tự nguyện và tổn hại tới các cá nhân, những người muốn có việc làm. Đối với xã hội, đây là sự lãng phí của cải. Xã hội cũng có thể cần quan tâm tới những tổn thất trên khía cạnh tâm lý do thất nghiệp không tự nguyện gây ra.
- Hầu hết các nước châu Âu đã phải mất hai thập kỷ để hạ thấp mức thất nghiệp cao trong những năm 1980.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hiệu ứng công nhân thất vọng là gì? Đưa ra hai lý do giải thích tại sao hiệu ứng này lại xảy ra.

2. "Thời gian trung bình của mỗi cá nhân thất nghiệp sẽ tăng trong thời kỳ suy thoái. Do vậy, vấn đề là luồng người đi vào bể thất nghiệp lớn hơn chứ không phải là luồng đi ra ít hơn". Bạn có đồng ý không?

3. Tại sao thất nghiệp ở lớp trẻ lại cao như vậy?

4. "Chip siêu nhỏ gây ra một sự gia tăng dài hạn tỷ lệ thất nghiệp." Có phải như vậy không? Những tiến bộ công nghệ trước đây thì sao?

5. Các nhà kinh tế (a) trường phái Keynes, (b) theo trường phái cổ điển giải thích tình trạng thất nghiệp cao như thế nào?

6. Hãy giải thích tại sao tổng cầu tăng đôi khi lại không thể làm giảm mức thấp nghiệp.

7. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những phát biểu sau lại sai? (a) Thất nghiệp luôn luôn là một điều xấu. (b) Nếu như có thất nghiệp thì sẽ có áp lực làm giảm lương. (c) Thất nghiệp xuất hiện chỉ vì những người lao động tham lam đang định giá họ quá cao so với mức lương công việc.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 687.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 28

Tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Thị trường ngoại hối.**
2. **Các tài khoản của cán cân thanh toán.**
3. **Các nhân tố quyết định luồng chu chuyển trong tài khoản vãng lai.**
4. **Sự vận động vốn hoàn hảo.**
5. **Hành vi đầu cơ và các luồng vốn.**
6. **Cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài.**
7. **Tỷ giá thực tế cân bằng trong dài hạn.**

Một **nền kinh tế mở** có những mối liên kết thương mại và tài chính quan trọng với các nước khác.

Xuất khẩu và nhập khẩu mỗi thứ chiếm khoảng 10% GNP ở Mỹ, 20% ở Nhật và 30% ở Anh, Pháp, Đức. Ngay tại nước Mỹ, tỷ giá hối đoái, sức cạnh tranh quốc tế và thâm hụt thương mại là những vấn đề lớn. Các mối liên kết quốc tế còn quan trọng hơn nữa tại các nước có độ mở kinh tế lớn hơn như Anh, Pháp và Đức.

Trong chương này, chúng ta sẽ chỉ ra những giao dịch quốc tế ảnh hưởng như thế nào tới nền kinh tế trong nước.

28.1 Thị trường ngoại hối

Thị trường ngoại hối (forex) là nơi trao đổi giữa đồng tiền quốc gia này với đồng tiền quốc gia khác. Tỷ lệ trao đổi giữa hai đồng tiền được gọi là **tỷ giá**.

Các nước khác nhau sử dụng những đồng tiền quốc gia khác nhau. Tại Anh, hàng hóa, dịch vụ, các tài sản được mua và bán bằng đồng bảng, tại Pháp, chúng được mua bán bằng đồng euro.

Giá quốc tế của đồng nội tệ là số lượng ngoại tệ đổi lấy một đơn vị nội tệ. **Giá của đồng ngoại tệ** tính theo nội tệ là số đồng nội tệ đổi lấy một đơn vị ngoại tệ.

Đo lường tỷ giá

Giả sử 2$ đổi lấy 1£. Chúng ta có thể nói rằng tỷ giá bằng 2$/£ hoặc 0,50£/$. Cả hai cách nói trên đều mang thông tin như nhau. Do vậy, tỷ giá 2$/£ là giá quốc tế của đồng nội tệ nếu nhìn từ góc độ của cư dân Liên hiệp Anh, nhưng sẽ là giá của đồng ngoại tệ tính theo nội tệ nếu nhìn từ góc độ của cư dân nước Mỹ. Ngược lại, 0,50£/$ là giá của đồng ngoại tệ tính theo nội tệ đối với cư dân Liên hiệp Anh, nhưng lại là giá quốc tế của đồng nội tệ đối với cư dân nước Mỹ.

Bất kể khi nào bạn gặp một bảng biểu diễn tỷ giá, bạn cần phải làm rõ tỷ giá đó được niêm yết theo cách nào. Không thể bỏ qua công đoạn này. Ngay cả khi đã có nhiều năm kinh nghiệm trong nghiên cứu về vấn đề này thì chúng ta vẫn phải thực hiện điều này một cách cẩn trọng.

Tỷ giá bình quân của một quốc gia là giá trị trung bình của tỷ giá đối với tất cả các nước đối tác thương mại, được gia quyền theo quy mô thương mại tương đối với mỗi nước.

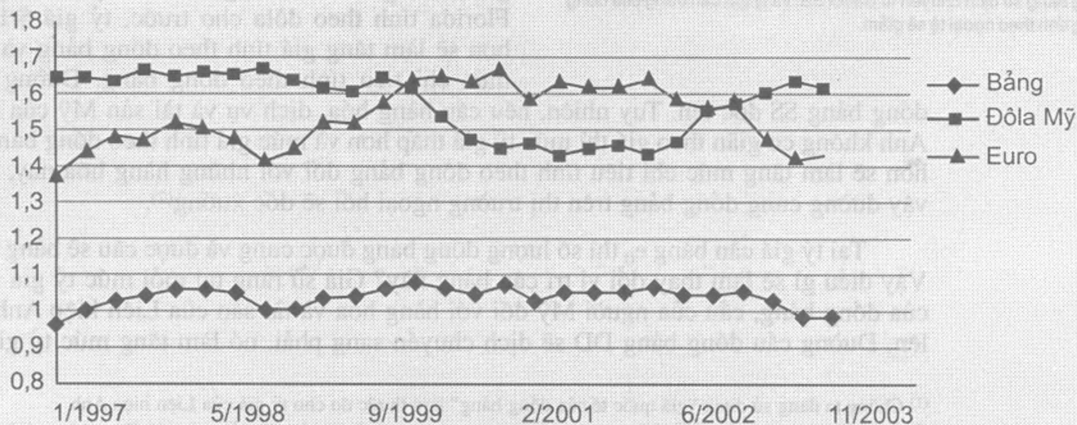
Dù chúng ta có niêm yết tỷ giá theo cách nào thì trong thực tế, mỗi đồng tiền sẽ được trao đổi với nhiều loại ngoại tệ, chứ không phải với một ngoại tệ. Tuy nhiên, để đơn giản, chúng ta sẽ giả định rằng chỉ có hai quốc gia, nước bản địa (ví dụ là Anh) và phía nước ngoài (ví dụ là Mỹ).

Hộp 28-1 Tỷ giá bình quân

Mỗi đồng tiền đều có tỷ giá song phương đối với một đồng tiền khác. Ví dụ, chúng ta có thể tính tỷ giá $/£ hoặc €/£. Đôi khi, việc xem xét một tỷ giá duy nhất trong đó thâu tóm hết tất cả các tỷ giá song phương sẽ rất hữu ích.

Thông thường, chúng ta sử dụng tỷ trọng thương mại với mỗi nước để xác định trọng số. Những đối tác thương mại quan trọng được gán trọng số cao hơn khi tính chỉ số tỷ giá bình quân. Đồ thị dưới đây cho biết tỷ giá bình quân của đồng bảng từ năm 1997, chỉ số được ấn định giá trị bằng 1 vào năm 1990. Đồ thị cũng cho biết tỷ giá với hai đối tác thương mại chính của Liên hiệp Anh, đó là nước Mỹ và khu vực đồng euro. Mặc dù, tỷ giá đồng bảng với đôla và đồng euro đã biến động nhưng tỷ giá bình quân của nó đối với tất cả các đồng tiền lại ổn định hơn rất nhiều.

Đồ thị biểu diễn tỷ giá bình quân danh nghĩa, nó là trung bình của tỷ giá danh nghĩa song phương. Chúng ta cũng có thể tính được tỷ giá thực tế song phương. Trung bình gia quyền của các tỷ giá thực tế song phương sẽ cho ta tỷ giá bình quân thực tế. Những thay đổi của tỷ giá bình quân thực tế là một chỉ báo tốt phản ánh điều gì đang xảy ra với sức cạnh tranh.



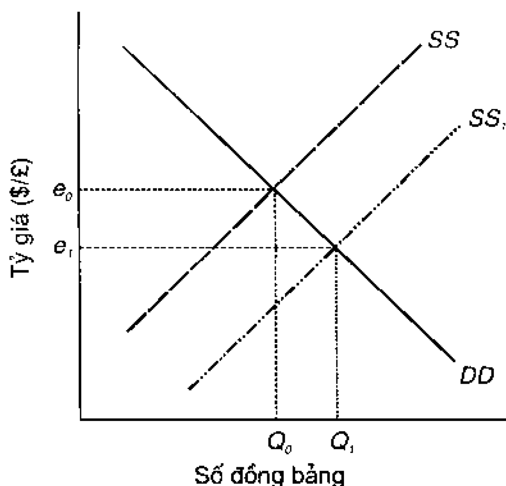
Nguồn: ONS, *Financial Statistics*.

Trao đổi giữa các đồng tiền

Ai cung đồng đôla ra thị trường ngoại hối và có nhu cầu đổi lấy đồng bảng? Cầu đồng bảng xuất phát từ hai nguồn. Thứ nhất, các nhà nhập khẩu của Mỹ sẽ trả bằng đôla, nhưng các nhà xuất khẩu của Liên hiệp Anh lại muốn cầm đồng bảng về nước. Thứ hai, các cư dân nước Mỹ mua tài sản Liên hiệp Anh (cổ phiếu ở BT hay trái phiếu Anh) sẽ phải chuyển đồng đôla của mình thành đồng bảng để mua tài sản Anh. Ngược lại, cung đồng bảng phản ánh nhập khẩu hàng hóa Mỹ của Liên hiệp Anh và cư dân Liên hiệp Anh mua tài sản ở nước Mỹ.

Hình 28.1 chỉ ra cung cầu đồng bảng trên thị trường ngoại hối. Chúng ta bắt đầu xem xét phía cầu. Giả sử rằng ở Liên hiệp Anh, chai whisky có giá 8£. Tại tỷ giá 2$/£, nó được bán tại nước Mỹ với giá 16$, nhưng tại tỷ giá 1,50$/£ nó được bán với giá 12$. Do vậy, tại mức tỷ giá thấp hơn[1] giá của tất cả hàng hóa Anh tính theo đôla sẽ thấp hơn, Liên hiệp Anh sẽ xuất khẩu được nhiều hàng hóa sang nước Mỹ. Người Mỹ cũng sẽ mua nhiều hàng hóa với mức giá tính theo đôla thấp hơn.

Hình 28.1 Thị trường ngoại hối



DD thể hiện cầu đồng bảng của người Mỹ muốn mua hàng hóa và tài sản của Liên hiệp Anh. SS thể hiện cung đồng bảng của người Anh muốn mua hàng hóa và tài sản của Mỹ. Tỷ giá cân bằng là e_0. Nếu người Anh muốn có nhiều đôla hơn tại mỗi mức tỷ giá thì đường cung đồng bảng sẽ dịch chuyển từ SS tới SS, và tỷ giá cân bằng của đồng bảng tính theo ngoại tệ sẽ giảm.

Nếu giá của hàng hóa Anh tính theo đồng bảng không thay đổi thì với mức tỷ giá thấp hơn sẽ làm tăng doanh thu hàng xuất khẩu tính theo đồng bảng thông qua việc tăng khối lượng hàng xuất khẩu của Liên hiệp Anh. Hình 28.1 mô tả đường cầu đồng bảng DD là dốc xuống. Người ta sẽ cầu nhiều đồng bảng hơn khi tỷ giá $/£ thấp hơn.

Cung đồng bảng SS phụ thuộc vào số lượng đôla mà cư dân Liên hiệp Anh cần có để có thể mua hàng hóa nhập khẩu từ nước Mỹ hoặc mua các tài sản của nước Mỹ. Giả sử một chuyến đi nghỉ tại Florida có chi phí là 600$: tại tỷ giá 2$/£ thì nó sẽ có chi phí là 300£, còn tại tỷ giá 1,50$/£ nó sẽ có chi phí là 400£. Tỷ giá $/£ thấp hơn sẽ làm tăng giá tính theo đồng bảng và do vậy làm giảm số lần mong muốn đi nghỉ tại Florida của cư dân Liên hiệp Anh. Điều này có làm giảm số đồng bảng chi ra không tùy thuộc vào độ co giãn của cầu theo đồng bảng.

Hình 28.1 giả định rằng cầu đi nghỉ tại Florida và hàng nhập khẩu của Liên hiệp Anh co giãn theo giá. Với mức giá của chuyến đi nghỉ tại Florida tính theo đôla cho trước, tỷ giá $/£ thấp hơn sẽ làm tăng giá tính theo đồng bảng và giảm mức chi tiêu tính theo đồng bảng. Đường cung đồng bảng SS dốc lên. Tuy nhiên, nếu cầu hàng hóa, dịch vụ và tài sản Mỹ của người Anh không co giãn theo giá thì mức tỷ giá thấp hơn và mức giá tính theo đồng bảng cao hơn sẽ làm tăng mức chi tiêu tính theo đồng bảng đối với những hàng hóa này, và do vậy đường cung đồng bảng trên thị trường ngoại hối sẽ dốc xuống[2].

Tại tỷ giá cân bằng e_0 thì số lượng đồng bảng được cung và được cầu sẽ bằng nhau. Vậy điều gì sẽ làm thay đổi vị trí cân bằng này? Giả sử rằng tại mỗi mức tỷ giá nội tệ của đồng bảng, cầu của người Mỹ đối với hàng hóa và tài sản của Liên hiệp Anh tăng lên. Đường cầu đồng bảng DD sẽ dịch chuyển sang phải, nó làm tăng mức tỷ giá cân

[1] Chúng ta đang sử dụng "giá quốc tế của đồng bảng" làm thước đo cho tỷ giá của Liên hiệp Anh.

[2] Cung và cầu ôtô phản ánh số lượng hiện vật ôtô được cung và được cầu tại mỗi mức giá. Tuy nhiên, đường cung và đường cầu đồng bảng phản ánh giá trị đồng bảng được cung và được cầu tại mỗi mức tỷ giá. Đó là lý do tại sao phân tích ở đây có thể phức tạp hơn so với phân tích thị trường hàng hóa hiện vật. "Số đồng bảng" trên trục hoành phản ánh giá trị chứ không phải là số lượng.

bảng $/£. Tương tự, giảm cầu của người Anh đối với hàng hóa và tài sản Mỹ sẽ làm dịch chuyển đường cung đồng bảng SS sang trái và tỷ giá cân bằng $/£ sẽ tăng.

Đồng bảng **lên giá** khi tỷ giá $/£ tăng. Giá quốc tế của đồng bảng tăng. Đồng bảng **mất giá** khi tỷ giá $/£ giảm. Giá quốc tế của đồng bảng giảm.

Khi tỷ giá $/£ tăng, đồng bảng lên giá và đồng đôla mất giá. Ngược lại, khi tỷ giá được niêm yết theo cách kia thì tăng tỷ giá £/$ có nghĩa là đồng đôla lên giá còn đồng bảng mất giá. Một lần nữa chúng ta cần phải lưu ý rằng: để biết được tỷ giá tăng lên phản ánh đồng tiền đó lên giá hay mất giá thì trước tiên chúng ta phải biết tỷ giá được niêm yết theo cách nào.

28.2 Các chế độ tỷ giá

Chế độ tỷ giá phản ánh cách thức xác định tỷ giá mà chính phủ lựa chọn

Để hiểu được những vấn đề căn bản, chúng ta sẽ tập trung vào hai chế độ tỷ giá ở hai thái cực mà đã được các nước sử dụng đối với các giao dịch quốc tế: chế độ tỷ giá cố định và chế độ tỷ giá thả nổi.

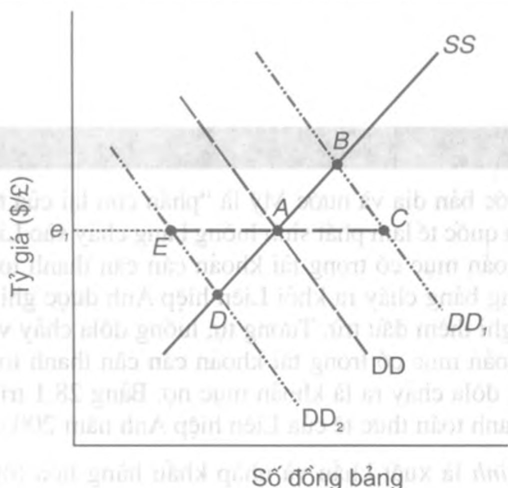
Chế độ tỷ giá cố định

Trong **chế độ tỷ giá cố định,** chính phủ duy trì khả năng chuyển đổi của đồng tiền tại mức tỷ giá cố định. Một đồng tiền được xem là **có thể chuyển đổi** nếu ngân hàng trung ương sẽ sẵn sàng mua hoặc bán đồng tiền đó với số lượng bất kỳ khi mọi người mong muốn trao đổi theo tỷ giá cố định.

Trong Hình 28.2, giả sử rằng tỷ giá được cố định tại e_1. Đây là trạng thái cân bằng của thị trường tự do tại điểm A với đường cung đồng bảng là SS và đường cầu đồng bảng là DD. Không ai cần mua hay bán đồng bảng cho ngân hàng trung ương. Thị trường tự cân bằng mà không cần sự hỗ trợ nào khác.

Giả sử rằng đường cầu đồng bảng dịch chuyển từ DD tới DD_1. Người Mỹ, vốn nghiện rượu whisky sẽ cần phải có nhiều đồng bảng hơn để có thể nhập khẩu thêm rượu whisky của Liên hiệp Anh. Trạng thái cân bằng của thị trường tự do lúc này sẽ nằm tại điểm B và đồng bảng lên giá so với đôla. Tuy nhiên, tại mức tỷ giá cố định e_1, sẽ có hiện tượng dư cầu đồng bảng một lượng là AC. Để neo tỷ giá, ngân hàng trung ương cần phải bù đắp cho số cầu dư ra này, và để duy trì mức tỷ giá neo e_1 thì ngân hàng trung ương sẽ phải cung ra thị trường thêm một lượng AC đồng bảng.

Hình 28.2 Can thiệp của Ngân hàng trung ương vào thị trường ngoại hối



Giả sử rằng tỷ giá được cố định tại e_1. Khi cầu đồng bảng là DD, thì sẽ có dư cầu một lượng là AC. Ngân hàng của Liên hiệp Anh can thiệp bằng cách bán ra AC đồng bảng và thu về đôla, số đôla này sẽ được bổ sung vào lượng dự trữ ngoại hối của Liên hiệp Anh. Khi cầu là DD_2 thì Ngân hàng sẽ bán dự trữ ngoại hối và thu về đồng bảng. Nó sẽ mua về EA đồng bảng để bù cho lượng cung dôi ra EA. Khi cầu là DD thì tự thị trường đã cân bằng tại tỷ giá e_1, và do vậy không cần tới sự can thiệp của Ngân hàng.

Ngân hàng in thêm AC đồng bảng và bán chúng ra để đổi lấy (e_1 x AC) đôla, số đôla này sẽ được bổ sung vào quỹ dự trữ ngoại hối của Liên hiệp Anh.

Điều gì xảy ra nếu như cầu đồng bảng bây giờ giảm xuống DD_2? Trạng thái cân bằng của thị trường tự do sẽ nằm tại D. Neo tỷ giá tại e_1 sẽ dẫn tới hiện tượng dư cung đồng bảng một lượng là EA. Để neo tỷ giá thì ngân hàng trung ương phải mua về một lượng EA đồng bảng bằng cách bán đi một lượng (EA x e_1) đôla từ dự trữ ngoại hối.

Khi đường cầu là DD_1 thì Liên hiệp Anh sẽ tăng số dự trữ ngoại hối của mình.

Khi đường cầu là DD_2, nó sẽ giảm dự trữ ngoại hối. Nếu cầu đồng bảng dao động giữa DD_1 và DD_2 thì Ngân hàng Liên hiệp Anh có thể duy trì tỷ giá e_1 trong dài hạn.

Tuy nhiên, nếu cầu đồng bảng trung bình là DD_2 thì Ngân hàng sẽ mất dần dự trữ ngoại hối để có thể duy trì tỷ giá tại e_1. Chúng ta nói rằng đồng bảng đang bị định giá quá cao, hoặc tỷ giá tính theo ngoại tệ đang cao hơn mức tỷ giá cân bằng dài hạn có thể đảm bảo. Khi dự trữ bắt đầu cạn kiệt, chính phủ có thể cố gắng vay dự trữ ngoại hối từ Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF), một tổ chức quốc tế hoạt động chủ yếu với mục tiêu cho các nước vay khi các nước này gặp những khó khăn trong ngắn hạn.

Dự trữ ngoại hối là số ngoại tệ mà ngân hàng trung ương trong nước nắm giữ.

Đây chỉ là một giải pháp tạm thời. Nếu như cầu đồng bảng không tăng lên trong dài hạn thì nó nhất thiết phải phá giá đồng bảng.

Ngân hàng trung ương can thiệp vào thị trường ngoại hối khi nó buộc phải mua hoặc bán đồng bảng để duy trì tỷ giá cố định.

Lưu ý rằng, ở đây chúng ta nói tới hành vi của cả hai chính phủ. Cố định tỷ giá $/£ chỉ có thể thực hiện được nếu cả nước Mỹ và Anh đều mong muốn thực hiện điều này. Để đơn giản, Hình 28.2 giả định rằng chỉ có duy nhất một ngân hàng trung ương thực hiện can thiệp. Trong thực tế, điều này có thể được cả hai ngân hàng trung ương thực hiện.

Chế độ tỷ giá thả nổi

Trong chế độ tỷ giá cố định, **phá giá (nâng giá)** là việc giảm (tăng) tỷ giá mà chính phủ cam kết sẽ duy trì.

Trong Hình 28.2, đường cầu dịch chuyển từ DD_2 tới DD rồi tới DD_1 sẽ làm vị trí cân bằng chuyển từ điểm D tới điểm A rồi tới điểm B.

Tất nhiên, chúng ta không nhất thiết phải theo đuổi một chế độ tỷ giá cực đoan, hoặc hoàn toàn thả nổi hoặc hoàn toàn cố định. *Thả nổi có quản lý* hàm ý rằng ngân hàng trung ương có thể can thiệp để bù đắp cho những thay đổi nhanh và mạnh của cung cầu trong ngắn hạn, nhưng tỷ giá sẽ dần được tự điều chỉnh về trạng thái cân bằng của nó trong thời gian dài hơn.

Trong **chế độ tỷ giá thả nổi,** tỷ giá được tự do điều chỉnh về trạng thái cân bằng mà không cần tới bất kỳ sự can thiệp nào của ngân hàng trung ương vào thị trường ngoại hối.

Sau khi đã xem xét thị trường ngoại hối, tiếp đến chúng ta sẽ nghiên cứu cán cân thanh toán.

28.3 Cán cân thanh toán

Cán cân thanh toán ghi lại các giao dịch giữa cư dân của một nước với phần còn lại của thế giới.

Coi Liên hiệp Anh là nước bản địa và nước Mỹ là "phần còn lại của thế giới", tất cả các giao dịch quốc tế làm phát sinh luồng bảng chảy vào Liên hiệp Anh được ghi là khoản mục có trong tài khoản cán cân thanh toán của Liên hiệp Anh. Luồng bảng chảy ra khỏi Liên hiệp Anh được ghi là khoản mục nợ, và được ghi thêm dấu trừ. Tương tự, luồng đôla chảy vào nước Mỹ được ghi là khoản mục có trong tài khoản cán cân thanh toán của nước Mỹ, còn luồng đôla chảy ra là khoản mục nợ. Bảng 28.1 trình bày tài khoản cán cân thanh toán thực tế của Liên hiệp Anh năm 2003.

Tài khoản vãng lai trong cán cân thanh toán ghi lại các luồng chu chuyển hàng hóa, dịch vụ và chuyển giao vãng lai quốc tế.

Thương mại hữu hình là xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa (ôtô, thực phẩm, thép). *Thương mại vô hình* là xuất khẩu và nhập khẩu dịch vụ (ngân hàng, vận tải biển, du lịch). Hai nhóm này hợp lại thành cán cân thương mại hay xuất khẩu ròng hàng hóa và dịch vụ.

Các khoản chuyển giao vãng lai là những khoản thanh toán chuyển giao qua biên giới. Nó bao gồm những khoản thanh toán của chính phủ Liên hiệp Anh để trợ cấp cho

nông nghiệp của EU, các khoản chi trả bảo hiểm xã hội ra nước ngoài, các khoản trợ cấp nước ngoài song phương, và những khoản thu nhập, lợi nhuận và cổ tức thu về trong nước từ các tài sản hoặc các khoản nợ ở nước ngoài.

Bảng 28.1 Cán cân thanh toán Liên hiệp Anh, 2003 (tỷ bảng)

	Thương mại hàng hóa	-46,2
	Thương mại dịch vụ	13,8
	Thu nhập	23,4
	Chuyển giao vãng lai	-9,7
(1)	TÀI KHOẢN VÃNG LAI	-18,7
(2)	TÀI KHOẢN VỐN	1,2
(3)	TÀI KHOẢN TÀI CHÍNH	15,8
(4)	Khoản mục điều chỉnh	1,7
(5)	CÁN CÂN THANH TOÁN (1 + 2 + 3 + 4)	0
(6)	Tài trợ chính thức	0

Nguồn: ONS, *Economic Trends, Annual Supplement.*

Bảng 28.1 cho thấy rằng Liên hiệp Anh đã bị thâm hụt thương mại hữu hình trong năm 2003, một phần thâm hụt này đã được bù đắp bằng thặng dư trong thương mại dịch vụ và các khoản thanh toán chuyển giao quốc tế (chủ yếu là thu nhập từ tài sản ròng ở nước ngoài). Kết hợp thương mại hàng hóa, dịch vụ với thu nhập ròng từ chuyển giao, tài khoản vãng lai trong cán cân thanh toán thâm hụt khoảng gần 19 tỷ bảng vào năm 2003.

Thặng dư tài khoản vãng lai có nghĩa là thu nhập từ nước ngoài của nước đó lớn hơn chi tiêu trả cho phía nước ngoài. Thâm hụt tài khoản vãng lai có nghĩa là chi tiêu trả cho phía nước ngoài lớn hơn thu nhập từ nước ngoài. Thặng dư và thâm hụt tương ứng với việc có tiết kiệm và tiết kiệm âm, và nó dẫn tới việc mua hoặc bán tài sản nước ngoài.

Tài khoản vãng lai trong cán cân thanh toán ghi lại các luồng chu chuyển hàng hóa, dịch vụ và chuyển giao vãng lai quốc tế.

Nó bao gồm những khoản tiền nhận từ quỹ phát triển khu vực của EU để đầu tư vào các dự án cơ sở hạ tầng, các khoản chuyển giao vốn đi vào hoặc đi ra khỏi Liên hiệp Anh thông qua việc cho vay quốc tế hoặc xóa nợ quốc tế của chính phủ Anh.

Tài khoản tài chính trong cán cân thanh toán ghi lại các giao dịch mua bán tài sản tài chính.

Bảng 28.1 cho thấy luồng tài chính ròng năm 2003 là 1,2 tỷ bảng. Luồng tiền đi vào Liên hiệp Anh do người nước ngoài mua các tài sản hiện vật hoặc các tài sản tài chính của Liên hiệp Anh lớn hơn luồng tiền chảy ra khỏi Liên hiệp Anh do cư dân nước này mua các tài sản ở nước ngoài.

Cán cân thanh toán là tổng của tài khoản vãng lai, tài khoản vốn và tài khoản tài chính.

Khoản mục cân bằng, hay điều chỉnh thống kê sẽ bằng không nếu tất cả các khoản mục trên được tính chính xác. Khoản mục này phản ánh những thiếu sót của bộ phận thống kê khi ghi lại các giao dịch quốc tế. Ước tính những thay đổi ẩn trong giá trị đầu tư nước ngoài mà ngành thống kê coi như những khoản tiền được mang về nước và sau đó lại được tái đầu tư ra nước ngoài, là một việc rất tinh tế. Cộng tài khoản vãng lai (1), tài khoản vốn (2), tài khoản tài chính (3) và khoản mục điều chỉnh (4) lại, chúng ta sẽ thu được *cán cân thanh toán* của Liên hiệp Anh năm 2003. Nó đã được cân bằng trong năm 2003.

Cán cân thanh toán cho biết luồng tiền ròng chảy vào quốc gia đó khi các cá nhân, các doanh nghiệp và chính phủ thực hiện các giao dịch mong muốn với những điều kiện sẵn có của thị trường. Nó sẽ thặng dư (thâm hụt) khi có luồng vốn ròng chảy vào (chảy ra). Nó thâu tóm tất cả các giao dịch liên quan tới xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa và các giao dịch mua bán tài sản nước ngoài mà các cá nhân mong muốn thực hiện, và cả số lượng giao dịch mà chính phủ mong muốn thực hiện dưới dạng viện trợ nước ngoài (các khoản thanh toán chuyển giao cho người nước ngoài), các khoản chi quân sự (duy trì căn cứ quân sự đặt tại nước ngoài) và các khoản khác nữa.

Khoản mục cuối cùng trong Bảng 28.1 là tài trợ chính thức. Khoản mục này luôn có giá trị tuyệt đối đúng bằng cán cân thanh toán ghi ở dòng trên nhưng có dấu ngược

lại, do vậy tổng của tất cả các khoản mục trong Bảng 28.1 sẽ luôn luôn bằng không. Tài trợ chính thức phản ánh số lượng giao dịch quốc tế mà chính phủ cần phải thực hiện để cân đối tất cả các giao dịch còn lại trong tài khoản cán cân thanh toán.

Chế độ tỷ giá thả nổi

Nếu tỷ giá thả nổi hoàn toàn thì sẽ không có bất kỳ một sự can thiệp nào của chính phủ vào thị trường ngoại hối. Dự trữ ngoại hối sẽ giữ nguyên. Tỷ giá sẽ điều chỉnh để cân bằng giữa cung đồng bảng và cầu đồng bảng trên thị trường ngoại hối.

Cung đồng bảng phản ánh nhập khẩu của Liên hiệp Anh và việc Liên hiệp Anh mua tài sản nước ngoài. Đây là những luồng đi ra trong tài khoản cán cân thanh toán của Liên hiệp Anh. Ngược lại, cầu đồng bảng phản ánh xuất khẩu của Liên hiệp Anh và bán tài sản của Liên hiệp Anh cho người nước ngoài. Đây là những luồng vốn đi vào trong tài khoản cán cân thanh toán của Liên hiệp Anh. Khi tỷ giá thả nổi hoàn toàn thì số lượng đồng bảng được cung và được cầu sẽ cân bằng nhau. Do vậy, luồng vốn đi vào sẽ bằng với luồng vốn đi ra, và cán cân thanh toán sẽ đúng bằng không. Không có bất kỳ sự can thiệp nào trên thị trường ngoại hối và không có tài trợ chính thức.

Bởi vì cán cân thanh toán là tổng của tài khoản vãng lai và tài khoản vốn và tài khoản tài chính nên trong chế độ tỷ giá thả nổi, thặng dư tài khoản vãng lai phải tương ứng đúng bằng mức thâm hụt trong tài khoản vốn và tài chính, và ngược lại. Điều này muốn nói rằng bất kỳ khoản thặng dư nào chưa được chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ sẽ phải được chi mua tài sản. Thâm hụt nước ngoài được tài trợ bằng việc bán đi tài sản nước ngoài ròng (giảm tài sản hoặc tăng nợ).

Chế độ tỷ giá cố định

Trong chế độ tỷ giá cố định, cán cân thanh toán không nhất thiết phải bằng không. Khi có thâm hụt, tổng luồng vốn đi ra sẽ lớn hơn tổng luồng vốn đi vào xét cho cả tài khoản vãng lai và tài khoản vốn. Vậy mức thâm hụt này được tài trợ như thế nào?

Bảng 28.2 Cán cân thanh toán và các chế độ tỷ giá

Tỷ giá cố định		Tỷ giá thả nổi	
	Tài khoản vãng lai		Tài khoản vãng lai
+	Tài khoản vốn	+	Tài khoản vốn
+	Tài khoản tài chính	+	Tài khoản tài chính
=	(- tài trợ chính thức)	=	0
=	Tăng dự trữ ngoại hối	=	(- tài trợ chính thức)
		=	Tăng dự trữ ngoại hối

Bởi vì có thâm hụt nên cung đồng bảng ra thị trường ngoại hối, phản ánh nhập khẩu và mua tài sản nước ngoài, lớn hơn cầu đồng bảng, phản ánh xuất khẩu và bán tài sản cho phía nước ngoài. Thâm hụt cán cân thanh toán chính bằng mức dư cung đồng bảng trên thị trường ngoại hối.

Để duy trì tỷ giá cố định, ngân hàng trung ương cân đối số dư cung đồng bảng này bằng cách mua một lượng đồng bảng tương ứng. Nó sẽ giảm dự trữ ngoại hối, bán đôla để mua bảng. Trong tài khoản cán cân thanh toán, nó được thể hiện trong phần "tài trợ chính thức".

Khi có thặng dư cán cân thanh toán, chính phủ can thiệp vào thị trường ngoại hối thông qua việc mua dự trữ ngoại hối. Khi có thâm hụt cán cân thanh toán, dự trữ phải được bán ra. Bảng 28.2 tóm tắt những nội dung vừa trình bày ở trên.

28.4 Tỷ giá thực tế

Vào năm 1975, tỷ giá \$/£ là 2,20\$/£; vào năm 2003 nó chỉ còn 1,65\$/£. Giảm giá của đồng bảng tính theo ngoại tệ khiến cho hàng hóa của Liên hiệp Anh trở nên rẻ hơn khi

tính theo ngoại tệ và hàng nước ngoài trở nên đắt hơn khi tính theo đồng bảng. Do vậy, Liên hiệp Anh đã có sức cạnh tranh mạnh hơn khi đồng bảng giảm giá.

Tỷ giá thực tế là mức giá tương đối của hàng hóa từ các nước khác nhau khi tính theo cùng một đồng tiền.

Chưa hẳn đã là như vậy. Liên hiệp Anh có lạm phát cao hơn nước Mỹ, do vậy giá của nó tăng nhiều hơn trong thời kỳ 1975 - 2003. Sức cạnh tranh của Liên hiệp Anh tăng lên do tỷ giá danh nghĩa thấp hơn, nhưng sức cạnh tranh lại giảm do giá của hàng hóa Anh tính theo đồng bảng đã tăng nhiều hơn mức tăng giá hàng hóa Mỹ tính theo đôla. Cũng giống như mọi khi, chúng ta cần phải phân biệt giữa các biến số danh nghĩa và biến số thực tế.

Do vậy, nếu $E^{\$/£}$ là tỷ giá danh nghĩa được tính bằng giá của đồng bảng tính bằng ngoại tệ $/£, và $p_{UK}^{£}$ và $p_{US}^{\$}$ là giá của hàng hóa Anh tính theo đồng bảng và giá hàng hóa Mỹ tính theo đôla thì:

$$\text{Tỷ giá thực tế} = \{E^{\$/£} \times p_{UK}^{£}\}/p_{US}^{\$} \quad (1)$$

Bảng 28.3 đưa ra một vài ví dụ. Giả sử chỉ có duy nhất một loại hàng hóa là áo sơ mi. Trên dòng 1, một chiếc áo sơ mi của Mỹ có giá là 10$ và một chiếc áo sơ mi của Anh có giá là 6£. Tại mức tỷ giá danh nghĩa 2$/£, giá tương đối của áo sơ mi Anh so với sơ mi Mỹ tính theo một đồng tiền là 1,2, bất kể chúng ta so sánh giá tương đối của áo sơ mi tính bằng đô la (12$/10$) hay tính bằng đồng bảng (6£/5£). Hai yếu tố này có thể làm cho áo sơ mi Mỹ trở nên cạnh tranh hơn so với áo sơ mi Anh.

Bảng 28.3 Tính toán tỷ giá thực tế

Tỷ giá danh nghĩa ($/£)	Giá áo sơ mi Anh (£)	Giá áo sơ mi Anh ($)	Giá áo sơ mi Mỹ ($)	Tỷ giá thực tế
2,0	6	12	10	1,2
1,5	6	9	10	0,9
2,0	4,5	9	10	0,9
2,0	6	12	13,3	0,9

Trên dòng 2, tỷ giá danh nghĩa đồng bảng thấp hơn là 1,50$/£ sẽ làm giảm giá tương đối của áo sơ mi Anh so với áo sơ mi Mỹ từ 1,2 xuống còn 0,9. Tỷ giá thực tế của Anh đã mất giá theo phương trình (1) và Liên hiệp Anh trở nên cạnh tranh hơn do áo sơ mi trở nên tương đối rẻ hơn khi tính theo cùng một loại tiền tệ.

Trên dòng 3, tỷ giá danh nghĩa là 2$/£ giống như dòng 1, nhưng bây giờ giá áo của Anh tính theo đồng bảng giảm từ 6 £ xuống 4,50£. Tại mức tỷ giá danh nghĩa là 2$/£, áo sơ mi của Anh có giá là 9$. Bởi vì, áo sơ mi của Mỹ có giá là 10$ nên tỷ giá thực tế của Anh một lần nữa giảm xuống 0,9. Dòng 4 cho thấy việc thay đổi giá ở Mỹ cũng mang lại kết quả tương tự.

Phương trình (1) làm sáng tỏ một điều là giá trị số học của tỷ giá thực tế không để tâm tới việc tỷ giá danh nghĩa E giảm hay là giá áo sơ mi của Anh tính theo đồng bảng giảm hay là giá áo sơ mi của Mỹ tính theo đôla tăng. Bất kỳ những thay đổi nào kể trên cũng đều làm giảm tỷ giá thực tế của đồng bảng và làm cho Liên hiệp Anh có sức cạnh tranh cao hơn (và nước Mỹ kém cạnh tranh đi). Ngược lại, tăng tỷ giá danh nghĩa, tăng giá của Liên hiệp Anh tính theo đồng bảng, hoặc giảm giá nước Mỹ tính theo đôla sẽ làm tăng tỷ giá thực tế của đồng bảng và do vậy làm cho Liên hiệp Anh kém cạnh tranh đi (và nước Mỹ có sức cạnh tranh cao hơn).

Bảng 28.4 Tỷ giá danh nghĩa và tỷ giá thực tế

	1981	2003
$/£	2,03	1,78
Giá (1990 = 1)		
Anh (bằng £)	0,54	1,42
Mỹ (bằng $)	0,70	1,39
Tỷ giá thực tế $/£	1,57	1,81
Tỷ giá ngang giá sức mua	1,71	1,54

Nguồn: IMF International Financial Statistics.

Bảng 28.4 mô tả quá trình này tác động ra sao trong thực tế. Dòng đầu tiên phản ánh tỷ giá danh nghĩa $/£ năm 1981 và 2003. Bởi vì, tỷ giá danh nghĩa của Anh mất giá từ sau năm

1981 nên chúng ta có thể dễ đi đến kết luận rằng sức cạnh tranh của Liên hiệp Anh đã tăng lên trong thời kỳ 1981 - 2003. Dòng thứ hai và thứ ba phản ánh những diễn biến của mức giá ở từng quốc gia.

Mặc dù, những thay đổi trong mức giá của cả hai quốc gia là tương đồng nhau kể từ năm 1990, tuy nhiên diễn biến trong thập niên 1980 lại hoàn toàn khác nhau. Trong thời kỳ 1981-90, giá của Liên hiệp Anh tăng từ 0,54 lên 1,00, trong khi đó giá của nước Mỹ tăng từ 0,70 tới 1,00. Nước Mỹ có lạm phát thấp hơn trong thập niên 1980.

Dòng thứ tư tính toán chỉ số tỷ giá thực tế bằng cách sử dụng công thức (1). Trong khi tỷ giá danh nghĩa mất giá từ 2,03 xuống còn 1,78 giữa năm 1981 và 2003 thì tỷ giá thực tế lại tăng từ 1,57 lên 1,81. Lạm phát cao hơn ở Anh, đặc biệt là trong thập niên 1980, đã gây thua lỗ nhiều hơn những lợi ích cạnh tranh thu được từ việc tỷ giá danh nghĩa bị mất giá.

Đường tỷ giá theo **ngang giá sức mua (PPP)** là đường tỷ giá danh nghĩa để duy trì tỷ giá thực tế không đổi.

Ngang giá sức mua (PPP)

Tỷ giá danh nghĩa sẽ phải thay đổi theo đường mang tính giả thuyết nào để có thể giữ cho tỷ giá thực tế duy trì tại mức ban đầu của nó? Tỷ giá PPP là một phép kiểm tra nhanh, nó cho phép chúng ta có thể so sánh giữa hiện tại với những gì chúng ta đã biết về quá khứ.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

28.5 Những nhân tố quyết định tài khoản vãng lai

Sau khi định nghĩa tỷ giá thực tế và giải thích mối quan hệ giữa tỷ giá thực tế với sức cạnh tranh, bây giờ chúng ta có thể nghiên cứu những nhân tố nào sẽ quyết định tài khoản vãng lai và tài khoản vốn trong cán cân thanh toán. Chúng ta bắt đầu bằng tài khoản vãng lai.

Xuất khẩu

Chương 21 đã giả định rằng cầu xuất khẩu đã được cho trước. Bây giờ, chúng ta coi cầu hàng xuất khẩu của Liên hiệp Anh phụ thuộc chủ yếu vào hai nhân tố. Thứ nhất, bởi vì xuất khẩu của Liên hiệp Anh là nhập khẩu của phần còn lại của thế giới nên thu nhập ở nước ngoài mà cao hơn sẽ dẫn tới mức xuất khẩu của Liên hiệp Anh cao hơn. Thứ hai, tỷ giá thực tế của Anh càng thấp thì sức cạnh tranh của Liên hiệp Anh càng cao và xuất khẩu của Liên hiệp Anh càng nhiều.

Xuất khẩu phản ứng rất nhanh trước những thay đổi trong thu nhập của thế giới, tuy nhiên những thay đổi trong sức cạnh tranh sẽ tác động tới xuất khẩu chậm hơn. Các nhà xuất khẩu có thể không chắc chắn việc thay đổi sức cạnh tranh này là tạm thời hay là lâu dài. Nếu họ tin rằng đó chỉ là những thay đổi tạm thời thì họ có thể thay đổi mức lợi nhuận nhưng sẽ không thay đổi giá hàng của mình tính theo ngoại tệ.

Ngay cả khi điều này có nghĩa là tổn thất trong ngắn hạn thì trong dài hạn nó sẽ ít tốn kém hơn so với việc tạm thời rút lui ra khỏi thị trường và phải chi một khoản tiền lớn khác dành cho quảng cáo và marketing để chiếm lại thị phần khi sức cạnh tranh được cải thiện trở lại. Nhưng nếu sức cạnh tranh không cải thiện trở lại được và tỷ giá thực tế ở mức quá cao thì các doanh nghiệp sẽ dần đi tới nhận định rằng họ nên rời bỏ lĩnh vực xuất khẩu.

Nhập khẩu

Như chúng ta đã đề cập ở Chương 21, cầu nhập khẩu sẽ lớn hơn khi thu nhập trong nước cao hơn thông qua xu hướng nhập khẩu biên. Nhưng cầu nhập khẩu cũng sẽ lớn hơn khi tỷ giá thực tế cao hơn và hàng nước ngoài rẻ hơn so với hàng trong nước khi hàng hóa cả hai nước được tính theo cùng một đồng tiền. Trong thực tế, nhập khẩu phản ứng nhanh hơn trước những thay đổi của thu nhập trong nước so với những thay đổi của tỷ giá thực tế. Tuy nhiên, nếu cứ kéo dài một thời gian thì việc tăng tỷ giá thực tế cuối cùng sẽ làm tăng nhập khẩu.

Các khoản mục khác trong tài khoản vãng lai

Viện trợ nước ngoài và các khoản chi tiêu cho căn cứ quân sự đặt tại nước ngoài là những vấn đề thuộc về chính sách của chính phủ. Luồng thu nhập từ tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận ròng giữa các nước sẽ xuất hiện do cư dân nước này nắm giữ tài sản của nước khác. Quy mô của các luồng thu nhập ròng này tùy thuộc vào mô hình nắm giữ tài sản quốc tế và mức lãi suất, mức lợi nhuận và mức cổ tức tại nước bản địa và ở nước ngoài.

28.6 Tài khoản tài chính

Chúng ta đã phân biệt giữa các khoản thanh toán chuyển giao trên tài khoản vốn, ví dụ như trợ cấp của EU cho xây dựng đường sá, với những thay đổi của vốn tài chính khi mua bán các tài sản trên tài khoản tài chính. Khoản mục chuyển giao là rất nhỏ và do vậy chúng ta có thể bỏ qua khoản mục này, và ngầm giả định rằng tài khoản vốn ở trạng thái cân bằng. Tuy nhiên, luồng tài chính trên tài khoản tài chính có thể rất lớn. Những luồng vốn tài chính này thường được gọi là "luồng vốn" ngay cả khi chúng gắn với tài khoản tài chính.

Luồng vốn đi vào và luồng vốn đi ra phản ánh việc bán và mua tài sản nước ngoài. Những luồng này ngày càng trở nên quan trọng. Các phương tiện như máy tính và truyền thông đã cho phép các cư dân Liên hiệp Anh giao dịch hết sức dễ dàng trên thị trường tài chính ở New York hay Frankfurt giống như ở London. Hơn nữa, việc kiểm soát các luồng vốn quốc tế đã dần bị dỡ bỏ cùng với quá trình toàn cầu hóa và hội nhập tài chính.

Vận động vốn hoàn hảo có nghĩa là sẽ có một luồng vốn lớn hoán chuyển từ đồng tiền này sang đồng tiền khác khi người ta kỳ vọng có những khác biệt trong mức lợi tức của các tài sản giữa các đồng tiền.

Các thị trường tài chính trên thế giới ngày nay có hai đặc điểm chủ yếu. Thứ nhất, những hạn chế về luồng vốn giữa các quốc gia hàng đầu đã bị loại bỏ. Vốn có thể vận động tự do từ nước này sang nước khác nhằm mục đích thu được lợi tức cao nhất. Thứ hai, hàng nghìn tỷ bảng có thể được hoán chuyển giữa các quốc gia và giữa các đồng tiền một cách tự do khi các tài sản theo một loại tiền có vẻ có mức lợi tức cao hơn so với các tài sản khác.

Bởi vì, khối lượng vốn quốc tế ngày nay rất lớn nên các luồng vốn có thể che khuất ảnh hưởng của luồng tài khoản vãng lai từ xuất khẩu và nhập khẩu.

Đầu cơ là việc mua một tài sản với mục đích bán lại sau đó, người mua tin rằng tổng lợi tức - lãi suất cộng với khoản lãi vốn - sẽ lớn hơn tổng lợi tức của các tài sản khác.

Trên các thị trường tài sản quốc tế, khoản lãi vốn không chỉ đơn giản sinh ra từ những thay đổi của mức giá tài sản trong nước mà nó còn xuất phát từ những thay đổi của tỷ giá khi nhà đầu tư tạm thời nắm giữ các tài sản nước ngoài. Trong Bảng 28.5, bạn có thể đầu tư 100£ trong một năm. Lãi suất ở Liên hiệp Anh là 10% một năm. Lãi suất ở Mỹ bằng không. Nếu giữ số vốn của bạn bằng đồng bảng thì dòng 1 chỉ ra rằng bạn sẽ có 110£ vào cuối năm đó.

Hộp 28-2 Các luồng vốn

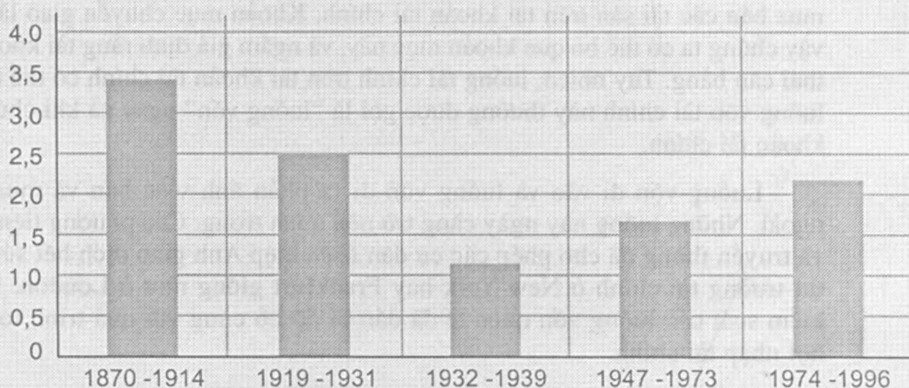
Các luồng vốn trên tài khoản tài chính của cán cân thanh toán có thể là ngắn hạn, ví dụ như gửi tiền vào tài khoản ngân hàng nước ngoài, hoặc có thể là dài hạn, ví dụ như mua cổ phần lâu dài trong một công ty nước ngoài.

Đầu tư nước ngoài trực tiếp (FDI) là việc mua các công ty nước ngoài hoặc xây dựng các chi nhánh ở nước ngoài.

Có phải toàn cầu hóa đã làm cho các luồng chu chuyển vốn trở nên quan trọng hơn trong thời gian gần đây không? Đồ thị cho biết quy mô các luồng vốn trung bình hàng năm so với GDP của 12 quốc gia OECD trong thời kỳ hòa bình từ năm 1870. Đồ thị khẳng định các luồng vốn đã sụt giảm mạnh trong những năm 1930, trong thời kỳ Đại Khủng hoảng, tuy nhiên ngày nay chúng ta có vẻ quên mất rằng cuối thế kỷ 19 cũng là một thời kỳ đầu tư nước ngoài diễn ra mạnh mẽ. Như vậy, luồng vốn lớn ngày nay cũng không phải là trường hợp cá biệt.

Chúng ta cũng cần phải cẩn trọng khi giải thích những con số trong đồ thị này. Vì tài trợ chính thức thường có giá trị nhỏ nên trong tổng cán cân thanh toán, chúng ta có thể chắc chắn rằng tổng của tài khoản vãng lai và tài khoản tài chính phải xấp xỉ bằng không, đặc biệt là khi chúng ta tính trung bình trong nhiều năm. Nếu các nước không rơi vào tình trạng thâm hụt tài khoản vãng lai quá lớn thì họ cũng không thể có những luồng vốn lớn được.

Nhìn vào *quy mô* của các luồng vốn không thể cho chúng ta biết được mức độ vận động vốn, tức là sự *nhạy cảm* của luồng vốn trước những nhận thức về cơ hội kiếm lợi nhuận. Nếu tỷ giá điều chỉnh để *ngăn* không cho xuất hiện những luồng vốn chu chuyển quá lớn thì chúng ta sẽ không bao giờ thấy được những luồng vốn lớn trong dữ liệu, bất kể mức độ vận động vốn là như thế nào.



Nguồn: M. Obstfeld, "The global capital market: benefactor or menace?" *Journal of Economic Perspectives*, 1999.

Dòng 2 cho biết điều gì sẽ xảy ra nếu bạn chuyển 100£ sang đôla tại mức tỷ giá ban đầu là 2$/£, sau đó cho vay 200$ này trong năm với lãi suất bằng không và nhận được 200$ vào cuối năm. Giả sử rằng đồng bảng mất giá 10% trong năm đó. Tại thời điểm cuối năm, mức tỷ giá sẽ là 1,80$/£, thấp hơn 10% so với mức tỷ giá ban đầu là 2$/£. Bạn chuyển 200$ này trở lại thành 110£. Như vậy, mức lãi suất bạn nhận được sẽ ít hơn 10% so với khi đầu tư ở Anh, tuy nhiên bạn lại kiếm được mức lợi tức vốn là 10% bằng cách tạm thời nắm giữ đôla vì giá trị tương đối của nó so với đồng bảng đã tăng 10% trong năm đó.

Bảng 28.5 Cho vay 100£ trong một năm

100£ cho vay tại:	Lãi suất (%)		Tỷ giá ($/£)		Của cải cuối cùng	
	Anh	Mỹ	Ban đầu	Cuối cùng	$	£
Anh	10					110
Mỹ		0	2,0	1,8	200	110

Trong ví dụ này, cuối cùng bạn sẽ có 110£ dù bạn cho vay bằng đôla hay bằng bảng trong năm đó. Nếu như đồng bảng mất giá nhiều hơn 10% thì lợi tức vốn từ việc nắm giữ đôla sẽ còn lớn hơn khoản tổn thất do lãi suất thấp hơn, và tổng lợi tức từ việc cho vay bằng đồng đôla sẽ cao hơn so với cho vay bằng đồng bảng. Ngược lại, nếu đồng bảng mất giá so với đồng đôla ít hơn mức chênh lệch lãi suất, bạn có thể được mức tổng lợi tức cao hơn nếu như giữ tiền của mình bằng đồng bảng.

Phương trình (2) tóm tắt lại kết quả quan trọng này. Tổng lợi tức từ việc cho vay tạm thời bằng đồng ngoại tệ là mức lãi suất trả cho tài sản ghi bằng đồng ngoại tệ đó cộng với khoản lãi vốn (hoặc trừ đi khoản lỗ vốn) do đồng nội tệ mất giá (tăng giá) trong thời kỳ đó.

Lợi tức đối với khoản cho vay trong nước =
Lợi tức đối với khoản cho vay nước ngoài =
[lãi suất nước ngoài] + [mất giá đồng nội tệ
trong khi vốn cho vay ra nước ngoài] (2)

Phương trình (2) được gọi là điều kiện ngang bằng lãi suất.

Ngang bằng lãi suất có nghĩa là những thay đổi tỷ giá được kỳ vọng sẽ cân đối chênh lệch lãi suất giữa tài sản tính bằng nội tệ và tài sản tính bằng ngoại tệ.

Khi vốn vận động gần như là hoàn hảo thì sẽ có một luồng vốn lớn chảy ra nếu như tổng lợi tức từ việc cho vay ngoài nước lớn hơn tổng lợi tức (lãi suất trong nước) từ cho vay trong nước. Sẽ có một luồng vốn lớn chảy vào nếu như lợi tức từ cho vay trong nước lớn hơn lợi tức từ cho vay ngoài nước.

Luồng vốn ròng trên tài khoản tài chính thuộc cán cân thanh toán chỉ nhỏ khi mà tổng lợi tức từ cho vay ngoài nước tương tự như lợi tức từ cho vay bằng nội tệ. Khi không có những rào cản đối với sự vận động vốn, tổng lợi tức kỳ vọng của các tài sản ghi theo các loại tiền tệ khác nhau sẽ giống như nhau. Kỳ vọng về tương lai sẽ quyết định lợi tức vốn hay tổn thất vốn; mọi người sẽ kỳ vọng có được lợi tức vốn hay tổn thất vốn thông qua những thay đổi của tỷ giá.

28.7 Cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài

Tiếp theo, chúng ta sẽ bàn luận về mối quan hệ giữa tình trạng của nền kinh tế - bùng nổ hay suy thoái - với tài khoản vãng lai trong cán cân thanh toán.

Hình 28.3 cho biết các tổ hợp bùng nổ và suy thoái với thặng dư và thâm hụt tài khoản vãng lai. Hãy nhớ lại cung cầu sản lượng trong nước. Phương trình (3) sẽ nhắc chúng ta nhớ lại phương trình cân bằng thị trường hàng hóa:

$$Y = C + I + G + (X - Z) \quad (3)$$

Sản lượng trong nước Y bằng tổng cầu xuất phát từ chi cho tiêu dùng, đầu tư, khoản mua hàng của chính phủ và xuất khẩu ròng. Nếu tổng cầu về sản lượng trong nước bằng sản lượng tiềm năng thì các doanh nghiệp đang sản xuất mức sản lượng toàn dụng việc làm và trên thị trường lao động, nhu cầu lao động cũng đúng bằng số người muốn làm việc.

Một nước ở trạng thái **cân bằng bên trong** khi tổng cầu bằng sản lượng tiềm năng.

Khi quá trình điều chỉnh giá và lương diễn ra chậm chạp thì tổng cầu thấp hơn sẽ gây ra suy thoái. Chỉ khi nào tổng cầu quay trở lại mức sản lượng tiềm năng thì trạng thái cân bằng bên trong mới được phục hồi.

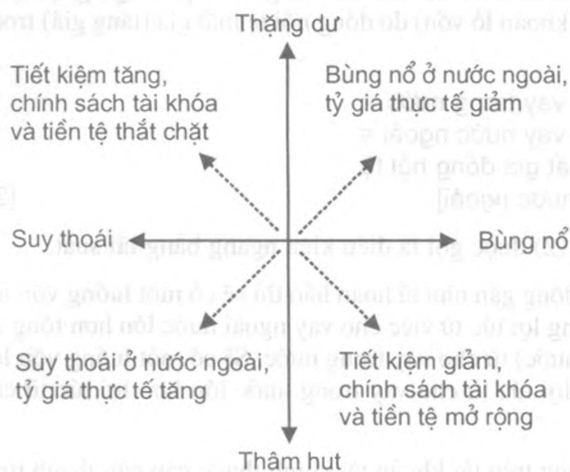
Một nước ở trạng thái **cân bằng bên ngoài** khi có cán cân tài khoản vãng lai bằng không.

Trong chế độ tỷ giá thả nổi, tổng cán cân thanh toán luôn bằng không. Nếu tài khoản vãng lai cân bằng thì tài khoản tài chính cũng cân bằng.

Cân bằng đồng thời cả bên trong và bên ngoài là trạng thái **cân bằng dài hạn** của nền kinh tế.

Trong Hình 28.3, điểm cân bằng bên trong và bên ngoài là giao điểm giữa hai hệ trục, không có bùng nổ cũng như không có suy thoái, không có thặng dư cũng như không có thâm hụt tài khoản vãng lai.

Hình 28.3 Cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài



Khi cân bằng bên trong và bên ngoài thì nền kinh tế không rơi vào bùng nổ hay suy thoái và tài khoản vãng lai cân bằng. Mỗi góc phần tư của lược đồ thể hiện các cú sốc gây ra sự mất cân bằng bên trong và bên ngoài. Ví dụ, chính sách tài khóa và tiền tệ thắt chặt làm giảm tổng cầu và gây ra suy thoái trong nước, nhưng tài khoản vãng lai sẽ thặng dư do cầu nhập khẩu giảm xuống. Khi có bùng nổ kinh tế ở nước ngoài thì cầu xuất khẩu sẽ tăng và dẫn tới bùng nổ kinh tế trong nước và thặng dư tài khoản vãng lai. Các cú sốc khác và kết cục của nó cũng được trình bày trong lược đồ trên.

Cân bằng bên trong hàm ý rằng tổng cầu bằng mức sản lượng tiềm năng, và thị trường lao động đang ở trạng thái toàn dụng việc làm. Cân bằng bên ngoài hàm ý tài khoản vãng lai cân bằng. Nước này không chi tiêu ít hơn và cũng không chi tiêu nhiều hơn mức thu nhập từ nước ngoài của mình. Nó cũng không tích lũy thêm và cũng không giảm bớt lượng tài sản nước ngoài. Người nước ngoài không mua thêm được tài sản trong nước và người trong nước cũng không mua thêm được tài sản nước ngoài.

Hình 28.3 mô tả các cú sốc sẽ làm nền kinh tế lệch ra khỏi trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài như thế nào. Ví dụ, ở góc phần tư phía trên bên trái mô tả một tổ hợp suy thoái trong nước và thặng dư tài khoản vãng lai. Điều này có thể xảy ra do tăng mức tiết kiệm mong muốn (dịch chuyển hàm tiêu dùng xuống dưới) hoặc do thực hiện chính sách tài khóa và tiền tệ thắt chặt. Những sự kiện này sẽ làm giảm tổng cầu và do đó làm suy thoái nền kinh tế trong nước và làm giảm nhập khẩu.

Tương tự, tỷ giá thực tế cao hơn (giảm sức cạnh tranh) sẽ làm giảm cầu xuất khẩu và làm tăng cầu nhập khẩu. Giảm xuất khẩu ròng sẽ vừa làm thâm hụt tài khoản vãng lai vừa làm tổng cầu giảm, điều đó dẫn tới suy thoái kinh tế như trong trường hợp góc phần tư phía dưới bên trái. Đồ thị mô tả các cú sốc khác có thể làm nền kinh tế chuyển sang các góc phần tư khác, và như vậy làm nền kinh tế chệch ra khỏi trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài.

Một bài học then chốt rút ra từ Hình 28.3 là hầu hết các cú sốc trong một nền kinh tế mở đều làm nền kinh tế chệch ra khỏi trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài. Khi nghiên cứu một nền kinh tế đóng, chúng ta đã xem xét liệu nền kinh tế có thể tự quay trở lại trạng thái cân bằng bên trong không. Khi quá trình điều chỉnh diễn ra chậm chạp, chính sách tiền tệ và tài khóa có thể thúc đẩy quá trình điều chỉnh. Khi nền kinh tế đang suy thoái, chính sách tiền tệ và tài khóa mở rộng có thể đẩy nhanh quá trình phục hồi lại trạng thái toàn dụng việc làm.

28.8 Tỷ giá thực tế cân bằng dài hạn

Tại trạng thái cân bằng dài hạn, cả cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài đều phải được thỏa mãn. Sản lượng trong nước Y nằm tại mức sản lượng tiềm năng Y*, và tài khoản vãng lai ở tại trạng thái cân bằng. Đối với những nước có khoản nợ nước ngoài hay có tài sản nước ngoài lớn, và do vậy sẽ có những luồng thu nhập lớn từ tiền lãi, thì

tài khoản vãng lai có thể khác xa so với cán cân thương mại. Tuy nhiên, đối với hầu hết các nước, cán cân thương mại và cán cân tài khoản vãng lai là tương đồng với nhau.

Ban đầu, chúng tập trung vào cán cân tài khoản vãng lai. Cân bằng bên ngoài khi đó sẽ đòi hỏi xuất khẩu ròng X - Z phải bằng không. Cân bằng dài hạn khi đó sẽ đòi hỏi:

$$Y^* = Y = (C + I + G) + (X - Z)$$

Hộp 28-3 Hiệu ứng Balassa Samuelson

Nghiên cứu thực nghiệm khẳng định một mối quan hệ mà Bela Balassa và Paul Samuelson là những người đầu tiên đề cập tới: những nước có mức thu nhập thực tế theo đầu người cao hơn sẽ có tỷ giá thực tế cao hơn. Các ngành sản xuất hàng thương mại (máy tính, ôtô, viễn thông) sẽ đạt được nhiều tiến bộ về mặt kỹ thuật hơn so với các ngành sản xuất dịch vụ phi thương mại (cắt tóc, giặt là, nhà trẻ). Tương tự, tích lũy vốn nâng cao năng suất chủ yếu diễn ra trong khu vực sản xuất hàng thương mại. Điểm khác biệt chính giữa một nước giàu và một nước nghèo không phải ở chỗ thợ cắt tóc và người chăm trẻ ở nước giàu làm việc hiệu quả hơn, mà là các ngành công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu và cạnh tranh với hàng nhập khẩu hoạt động hiệu quả hơn.

Những nước có thu nhập theo đầu người cao hơn do vậy sẽ có tỷ giá thực tế cao hơn bởi vì khu vực hàng thương mại của họ năng suất hơn. Nếu như không tăng giá tỷ giá thực tế thì những nước này sẽ có sức cạnh tranh quá cao.

Tại trạng thái cân bằng bên ngoài, xuất khẩu ròng (X - Z) = 0. Cân bằng bên trong khi đó sẽ đòi hỏi cầu trong nước (C + I + G) - mức hấp thụ nguồn lực trong nước - phải bằng sản lượng tiềm năng Y*.

Xuất khẩu ròng phụ thuộc vào thu nhập thực tế trong nước, thu nhập thực tế ở nước ngoài và tỷ giá thực tế (quyết định sức cạnh tranh). Tại trạng thái cân bằng dài hạn, thu nhập trong nước và thu nhập nước ngoài được cố định tại mức sản lượng tiềm năng tương ứng. Với mức thu nhập cho trước này thì xuất khẩu ròng chỉ còn phụ thuộc vào tỷ giá thực tế.

Hình 28.4 cho biết tồn tại duy nhất một mức tỷ giá thực tế để xuất khẩu ròng bằng không. Với mức sản lượng tiềm năng của nước ngoài và trong nước cho trước, tỷ giá thực tế thấp hơn sẽ làm tăng cầu xuất khẩu và làm giảm cầu nhập khẩu. Đường xuất khẩu ròng NX dốc xuống. Chỉ tại mức tỷ giá thực tế R_0 thì xuất khẩu ròng mới bằng không. Tại mức tỷ giá thực tế cao hơn, sức cạnh tranh quá thấp và xuất khẩu ròng âm. Tại mức tỷ giá thực tế thấp hơn, sức cạnh tranh quá cao và xuất khẩu ròng dương.

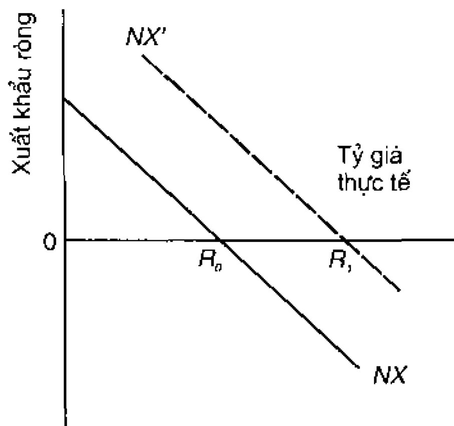
Xuất phát từ R_0, chúng ta giả sử rằng nước này đang trải qua một cú sốc cung có lợi và kéo dài, nó sẽ làm tăng mức sản lượng tiềm năng Y*. Ví dụ, nước này phát hiện ra một nguồn tài nguyên mới như là mỏ dầu hay mỏ vàng, hoặc nó phát minh ra một ngành công nghệ cao mới như máy tính chẳng hạn. Bởi vì xu hướng tiêu dùng biên nhỏ hơn một nên nếu sản lượng và thu nhập tăng thêm 100 thì tổng cầu tăng ít hơn 100. Phần sản lượng còn lại sẽ được xuất khẩu và xuất khẩu ròng sẽ tăng.

Trong Hình 28.4, cú sốc cung có lợi này sẽ làm dịch chuyển đường xuất khẩu ròng tới NX', và tỷ giá thực tế cân bằng dài hạn sẽ tăng giá từ R_0 tới R_1. Nếu việc tìm ra mỏ dầu ở Biển Bắc làm tăng xuất khẩu ròng của Liên hiệp Anh thì chỉ khi giảm sản xuất hàng xuất khẩu mới có thể tránh được tình trạng thặng dư thương mại kéo dài. Tăng giá tỷ giá thực tế - giảm sức cạnh tranh của Liên hiệp Anh - là một cơ chế thị trường giúp khôi phục lại trạng thái cân bằng bên ngoài[3].

[3] Thực tế là việc phát hiện ra các nguồn lực sẽ tổn hại tới các khu vực khác như khu vực sản xuất, điều này đôi khi được gọi là Căn bệnh Hà Lan. Tỷ giá thực tế của Hà Lan đã tăng mạnh sau khi phát hiện ra một mỏ khí gas ngoài khơi vùng Biển Bắc. Đồng bảng cũng tăng giá sau khi Anh phát hiện ra mỏ dầu ở Biển Bắc.

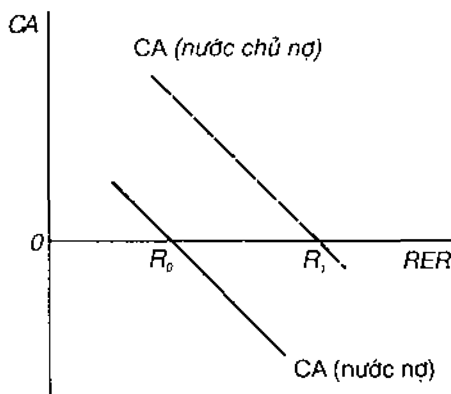
Những cú sốc cung lớn, giống như việc phát hiện ra một nguồn lực mới là những ngoại lệ. Nếu không có cú sốc nào xảy ra thì tỷ giá thực tế sẽ ổn định tại trạng thái cân bằng dài hạn. Điều này có hai hàm ý. Thứ nhất, nếu giá trong nước và giá nước ngoài có tốc độ tăng khác nhau thì tỷ giá danh nghĩa sẽ phải điều chỉnh dần để giữ cho tỷ giá thực tế không thay đổi. Tỷ giá danh nghĩa khi đó sẽ tuân theo tiến trình ngang giá sức mua mà mục 28.4 đã trình bày.

Hình 28.4 Tỷ giá thực tế cân bằng dài hạn



Với thu nhập trong nước và thu nhập nước ngoài cho trước, tỷ giá thực tế cao hơn sẽ làm giảm sức cạnh tranh và giảm xuất khẩu ròng. Chỉ tại R_0 thì cán cân thương mại mới cân bằng. Việc phát hiện ra một nguồn lực mới, ví dụ dầu tại Biển Bắc, sẽ làm dịch chuyển đường NX tới NX', nó làm tăng tỷ giá thực tế tới R_1 để duy trì trạng thái cân bằng thương mại trong dài hạn.

Hình 28.5 Tỷ giá thực tế và tài sản nước ngoài



Tài khoản vãng lai CA bằng xuất khẩu ròng NX cộng với tiền lãi ròng từ các tài sản nước ngoài. Để cân bằng tài khoản vãng lai, nước nợ cần mức tỷ giá thực tế R_0 thấp nhằm tạo ra sức cạnh tranh và có đủ thặng dư thương mại để trả lãi cho khoản nợ nước ngoài. Nước chủ nợ cần có tỷ giá thực tế R_1 cao để giảm sức cạnh tranh và rơi vào thâm hụt thương mại, mức thâm hụt này được tài trợ bằng tiền lãi thu về từ tài sản nước ngoài.

Thứ hai, nếu tỷ giá danh nghĩa được cố định theo chính sách thì chỉ có thể duy trì tỷ giá thực tế cố định trong dài hạn nếu như tốc độ tăng giá ở trong nước và ở nước ngoài là như nhau. Ngược lại, tỷ giá thực tế sẽ phải thay đổi trong dài hạn, và xuất khẩu ròng sẽ không bằng không giống như điều kiện cân bằng bên ngoài.

Nợ nước ngoài và tài sản nước ngoài

Cuối cùng, chúng ta nhận ra rằng một số nước có luồng thu nhập hay chi trả quốc tế rất lớn do việc nó nắm giữ một lượng tài sản nước ngoài rất lớn hoặc nó có khoản nợ nước ngoài rất lớn. Tài khoản vãng lai là xuất khẩu ròng (X - Z) cộng với rA, khối lượng tài sản nước ngoài ròng nhân với lãi suất r. Đối với nước chủ nợ thì A lớn hơn không còn đối với nước là con nợ thì A nhỏ hơn không.

Hình 28.5 chỉ ra việc những tài sản nước ngoài hay những khoản nợ nước ngoài được thừa hưởng sẽ ảnh hưởng ra sao tới tỷ giá thực tế cân bằng dài hạn. Tài khoản vãng lai CA bằng với xuất khẩu ròng NX, như trong Hình 28.4, cộng với khoản lãi ròng từ tài sản nước ngoài. Để cân bằng tài khoản vãng lai, nước là con nợ sẽ cần phải có mức tỷ giá thực tế R_0 thấp để tạo ra sức cạnh tranh cao hơn và có đủ mức thặng dư thương mại cần thiết nhằm trang trải cho khoản lãi phải trả từ nợ nước ngoài. Nước chủ nợ cần có mức tỷ giá thực tế R_1 cao để giảm sức cạnh tranh và rơi vào tình trạng thâm hụt thương mại, và số thâm hụt này sẽ được tài trợ từ khoản lãi nhận được từ tài sản nước ngoài.

Phân tích của chúng ta về tỷ giá cân bằng dài hạn đã hoàn thành, nó tương thích với cả cân bằng bên trong và bên ngoài. Trong dài hạn, chính tài khoản vãng lai trong cán cân thanh toán sẽ ảnh hưởng tới tỷ giá. Tài khoản tài chính tham gia vào phân tích chỉ giới hạn với vai trò tích lũy luồng vốn đã có và quyết định khối lượng tài sản nước ngoài ròng hiện tại.

Câu chuyện trong ngắn hạn lại hoàn toàn khác. Các nước có thể có thặng dư hoặc thâm hụt tài khoản vãng lai lớn. Những thay đổi trong ngắn hạn của tỷ giá khi đó sẽ liên quan rất nhiều tới tài khoản tài chính. Vai trò

của luồng vốn sẽ là một chủ đề của chương sau. Các chủ đề khác là nền kinh tế điều chỉnh ra sao trước các cú sốc tạm thời và nó quay trở lại trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài như thế nào, liệu các chính sách kinh tế vĩ mô có thể hỗ trợ quá trình điều chỉnh này không, và việc lựa chọn chế độ tỷ giá ảnh hưởng ra sao tới những vấn đề này.

TÓM TẮT

- **Tỷ giá** là số đơn vị ngoại tệ đổi lấy một đơn vị nội tệ. Giảm (tăng) tỷ giá được gọi là **mất giá (lên giá)**.
- **Cầu nội tệ** trên thị trường ngoại hối xuất phát từ xuất khẩu và việc người nước ngoài mua tài sản trong nước; **cung nội tệ** trên thị trường xuất phát từ nhập khẩu và mua tài sản nước ngoài. **Tỷ giá thả nổi** cân bằng cung cầu nội tệ khi không có sự can thiệp của chính phủ trên thị trường ngoại hối.
- Trong **chế độ tỷ giá cố định**, chính phủ thanh toán lượng cung bảng dư thừa bằng cách bán dự trữ ngoại hối để nhanh chóng mua đồng bảng. Dư cầu đồng bảng sẽ làm tăng dự trữ ngoại hối do chính phủ sẽ bán đồng bảng ra thị trường.
- Trong **tài khoản cán cân thanh toán**, luồng tiền đi vào là khoản mục có và luồng tiền đi ra là khoản mục nợ. **Tài khoản vãng lai** phản ánh cán cân thương mại cộng với các khoản thanh toán chuyển giao vãng lai (chủ yếu phản ánh các khoản thu nhập từ tài sản ghi bằng ngoại tệ, các khoản trợ cấp quốc tế và các khoản chi trả bảo hiểm xã hội). Tài khoản vốn ghi lại những khoản chuyển giao vốn từ người di cư, những khoản xóa nợ, và những khoản cho vay ưu đãi đối với các dự án cơ sở hạ tầng từ các tổ chức nước ngoài. Thông thường, khoản mục này là tương đối nhỏ và để thuận tiện, chúng ta hoàn toàn bỏ qua nó. **Tài khoản tài chính** cho biết số lượng tài sản nước ngoài mua bán ròng. **Cán cân thanh toán** là tổng của cán cân tài khoản vãng lai, tài khoản vốn và tài khoản tài chính.
- Trong chế độ tỷ giá thả nổi, thặng dư vãng lai phải được cân đối bằng thâm hụt tài khoản tài chính hoặc ngược lại. Trong chế độ tỷ giá cố định, thặng dư hay thâm hụt cán cân thanh toán phải được cân đối bằng tài trợ chính thức. **Tài trợ chính thức** là việc chính phủ can thiệp vào thị trường ngoại hối.
- **Tỷ giá thực tế** điều chỉnh tỷ giá danh nghĩa theo mức giá trong nước và mức giá nước ngoài, và nó là giá tương đối của hàng trong nước so với hàng nước ngoài khi được tính theo cùng một loại đồng tiền. Tăng tỷ giá thực tế làm giảm **sức cạnh tranh** của nền kinh tế trong nước.
- **Ngang giá sức mua** cho biết tiến trình điều chỉnh tỷ giá danh nghĩa để giữ cho tỷ giá thực tế cố định tại mức ban đầu.
- Tăng thu nhập trong nước (nước ngoài) sẽ làm tăng cầu hàng nhập khẩu (xuất khẩu). Tăng tỷ giá thực tế sẽ làm giảm cầu hàng xuất khẩu, làm tăng cầu hàng nhập khẩu và làm giảm xuất khẩu ròng.
- Những người nắm giữ vốn quốc tế sẽ so sánh lãi suất trong nước với tổng lợi tức từ việc cho vay tạm thời ra nước ngoài. Mức lợi tức này bằng lãi suất nước ngoài cộng với tỷ lệ mất giá của đồng nội tệ trong thời kỳ cho vay. **Vận động vốn quốc tế hoàn hảo** có nghĩa là sẽ có một lượng vốn lớn chuyển đổi giữa các đồng tiền khi mà mọi người nhận thức rằng có sự khác biệt trong lợi tức giữa các đồng tiền.
- Điều kiện **ngang bằng lãi suất** nói rằng, khi vận động vốn là hoàn hảo, chênh lệch lãi suất giữa các nước sẽ được cân đối bằng thay đổi tỷ giá mong đợi, do vậy tổng lợi tức giữa các đồng tiền sẽ được cân bằng với nhau.

- **Cân bằng bên trong** có nghĩa là sản lượng đang ở mức tiềm năng. **Cân bằng bên ngoài** có nghĩa là tài khoản vãng lai bằng không. Điều kiện cân bằng dài hạn đòi hỏi cả hai trạng thái cân bằng trên phải được thỏa mãn.
- Với mức sản lượng tiềm năng trong nước và nước ngoài cho trước thì sẽ tồn tại duy nhất một mức tỷ giá thực tế để có được cân bằng thương mại. Tăng mức sản lượng tiềm năng trong nước, ví dụ phát hiện ra một nguồn lực mới, sẽ khiến cho tỷ giá thực tế tăng giá để nhằm duy trì cán cân thương mại trong dài hạn.
- Luồng tiền lãi từ các tài sản và khoản nợ nước ngoài khiến cho tài khoản vãng lai khác với cán cân thương mại. Lượng tài sản nước ngoài ròng mà càng lớn thì luồng thu nhập từ lãi chảy vào càng nhiều, và tỷ giá thực tế cần thiết để duy trì cân bằng bên ngoài càng cao.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Nếu 1$ đổi lấy 1€, và 1,40$ đổi lấy 1£ thì tỷ giá giữa euro và £ là bao nhiêu? Đồng đôla có thể lên giá so với đồng euro nhưng lại không lên giá so với bảng được không?
2. Một nước có thặng dư tài khoản vãng lai là 6 tỷ bảng nhưng thâm hụt tài khoản tài chính 4 tỷ bảng. (a) Cán cân thanh toán của nó đang thâm hụt hay thặng dư? (b) Dự trữ ngoại hối của nó đang tăng hay giảm? (c) Ngân hàng trung ương đang mua hay đang bán nội tệ? Hãy giải thích.
3. Trong nhiều thập kỷ, Nhật đã có thặng dư thương mại. Có phải các nước cuối cùng sẽ phải quay trở lại cân bằng bên ngoài không? Có phải các nước thâm hụt chịu nhiều áp lực hơn so với các nước thặng dư để quay trở lại trạng thái cân bằng bên ngoài?
4. Những người đọc bản tin nói rằng "đồng bảng có một ngày tốt" nếu tỷ giá đồng bảng tăng. Khi nào việc tăng giá (a) là đáng mong muốn, (b) không đáng mong muốn?
5. Giả sử rằng tỷ giá ban đầu là 4$/£. Sau 10 năm, mức giá ở nước Mỹ đã tăng từ 100 lên 300 và mức giá ở Liên hiệp Anh tăng từ 100 lên 200. Tỷ giá danh nghĩa sẽ bằng bao nhiêu để duy trì ngang giá sức mua?
6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những phát biểu sau lại sai? (a) Những nước có lạm phát thấp nâng cao được sức cạnh tranh. (b) Tài khoản vãng lai và tài khoản vốn quan trọng như nhau trong việc quyết định mức tỷ giá thả nổi. (c) Lãi suất ở Liên hiệp Anh cao. Điều này có nghĩa là đồng bảng sẽ lên giá trong vài tháng tới.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 687.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 29

Kinh tế học vĩ mô cho nền kinh tế mở

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Quá trình điều chỉnh giá và sản lượng trong chế độ tỷ giá cố định.**
2. **Chính sách tiền tệ và tài khóa trong chế độ tỷ giá cố định.**
3. **Các tác động của việc phá giá.**
4. **Các nhân tố quyết định tỷ giá thả nổi.**
5. **Chính sách tiền tệ và tài khóa trong chế độ tỷ giá thả nổi.**

Chương 28 đã giới thiệu về các chế độ tỷ giá cố định và thả nổi. Bây giờ, chúng ta sẽ nghiên cứu từng loại chế độ tỷ giá này sẽ ảnh hưởng ra sao tới quá trình vận hành của nền kinh tế.

Kinh tế học vĩ mô cho nền kinh tế mở xem xét các mối liên kết thương mại với các nước khác, tỷ giá và chu chuyển vốn ảnh hưởng ra sao tới nền kinh tế.

Độ mở của nền kinh tế thường được tính bằng tỷ lệ xuất khẩu (hoặc nhập khẩu) so với GDP. Tuy nhiên, các mối liên kết thông qua thị trường tài chính thường có nhiều tác động hơn. Những luồng vốn tài chính lớn chảy ra ngoài có thể rất dễ gây ra những cuộc khủng hoảng trầm trọng. Những cuộc khủng hoảng như vậy đã khiến cho các quốc gia phải áp dụng các biện pháp mạnh nhằm thuyết phục các nhà đầu tư nước ngoài hoặc phá giá tỷ giá neo hoặc chấp nhận một chế độ tỷ giá hoàn toàn mới. Những cuộc bàn luận ở Liên hiệp Anh về chính sách tỷ giá trong tương lai vẫn thường nhắc lại thời điểm năm 1992 khi Liên hiệp Anh buộc phải từ bỏ tỷ giá neo trong Chế độ Tỷ giá. Ngay cả khi không có những cuộc khủng hoảng như vậy thì việc lựa chọn chế độ tỷ giá cũng ảnh hưởng tới cơ chế lan truyền chính sách tiền tệ và tài khóa. Trong chương này, chúng ta sẽ nghiên cứu xem các phân tích đã được áp dụng cho nền kinh tế đóng cần phải điều chỉnh lại ra sao khi áp dụng cho nền kinh tế mở.

Đầu tiên, chúng ta sẽ xem xét các chế độ tỷ giá cố định. Sau đó, chúng ta sẽ bàn về các nhân tố quyết định tỷ giá thả nổi và các hệ quả đối với chính sách kinh tế vĩ mô.

29.1 Chế độ tỷ giá cố định

Cán cân thanh toán và cung tiền

Để hiểu vai trò của vận động vốn, ban đầu chúng ta giả sử rằng không có các luồng vốn của khu vực tư nhân, có thể do chính phủ áp dụng các biện pháp kiểm soát vốn.

Kiểm soát vốn là các quy định ngăn cấm sự chu chuyển của các luồng vốn tài chính của khu vực tư nhân.

Hầu hết các nền kinh tế đều áp dụng kiểm soát vốn trong giai đoạn sử dụng chế độ tỷ giá cố định từ 1945-73. Quá trình hội nhập thị trường tài chính toàn cầu sau này đã làm giảm bớt hiệu quả các biện pháp kiểm soát vốn, và ngày nay chúng đã được bỏ đi. Chúng ta sẽ bàn về vấn đề này chi tiết hơn trong Chương 34.

Chúng ta giả sử rằng nền kinh tế đang thâm hụt cán cân thanh toán (có thể là do thâm hụt tài khoản vãng lai), tỷ giá được cố định và không có một luồng vốn nào ở khu vực tư nhân. Chương 28 đã chỉ ra rằng để tài trợ cho số thâm hụt này thì mức dự trữ ngoại hối phải giảm. Ngân hàng trung ương sẽ bán ngoại tệ và mua số nội tệ thừa về. Khi đó, lượng nội tệ trong lưu thông sẽ giảm vì đồng bảng đã quay trở lại Ngân hàng của Liên hiệp Anh. Thâm hụt cán cân thanh toán làm giảm cung nội tệ.

Can thiệp không trung hòa sử dụng dự trữ ngoại hối để cân đối phần chênh lệch cán cân thanh toán, do đó làm thay đổi cung nội tệ.

Trong chế độ tỷ giá cố định, quyết định in bao nhiêu tiền sẽ không còn là yếu tố duy nhất chi phối cung tiền. Thâm hụt cán cân thanh toán làm giảm cung nội tệ xuống thấp hơn mức mà đáng lẽ nó phải có khi không có thâm hụt. Khi có thặng dư cán cân thanh toán, cung nội tệ sẽ tăng cao hơn mức mà đáng lẽ nó phải có khi không có thặng dư. Đây được gọi là sự can thiệp không trung hòa trên thị trường ngoại hối.

Trung hòa là một nghiệp vụ thị trường mở mua bán trái phiếu trong nước, nó nhằm cân đối sự biến động của cung nội tệ do tình trạng thặng dư hay thâm hụt cán cân thanh toán gây ra.

Để cân đối tác động này, ngân hàng trung ương có thể cố gắng trung hòa tác động tới cung tiền.

Giả sử thâm hụt cán cân thanh toán làm giảm cung nội tệ. Chấp nhận thực tế này có nghĩa là lãi suất sẽ tăng và suy thoái xảy ra. Một cuộc suy thoái sẽ giúp giải quyết vấn đề ban đầu, nó sẽ đẩy giá xuống thấp và nâng cao sức cạnh tranh, tuy nhiên nếu chính phủ chỉ nhìn trong ngắn hạn thì có thể chính phủ sẽ muốn tránh một cuộc suy thoái. Ngân hàng trung ương in tiền và mua trái phiếu trong nước. Cung nội tệ tăng trở lại và lãi suất không thay đổi nữa.

Chính phủ đã tránh được một cuộc suy thoái, ít nhất là trong ngắn hạn. Bây giờ ngân hàng trung ương sẽ có ít dự trữ ngoại hối hơn (một loại tài sản trong bảng tổng kết tài sản) nhưng lại có nhiều trái phiếu chính phủ hơn (một loại tài sản khác trong bảng tổng kết tài sản). Bởi vì, nước này đã tránh được một cuộc suy thoái nên thâm hụt cán cân thanh toán lại tiếp tục diễn ra. Ngân hàng trung ương lại phải giảm dự trữ ngoại hối và thu về trái phiếu chính phủ. Cuối cùng, nó cạn kiệt dự trữ ngoại hối. Quá trình can thiệp này không thể tiếp diễn mãi được.

Vai trò của vận động vốn

Chúng ta quay trở lại giả thiết vốn tư nhân vận động một cách tự do. Nếu các nhà đầu tư quốc tế có nhiều tiền trong tài khoản của họ hơn so với ngân hàng trung ương thì ngân hàng trung ương sẽ không thể tiếp tục duy trì tỷ giá bằng cách mua hay bán dự trữ ngoại hối. Thay vào đó, họ sẽ ấn định lãi suất trong nước để các nhà đầu cơ có được những động cơ đúng đắn.

Bây giờ cái đuôi lãi suất sẽ điều chỉnh hành vi của các nhà đầu cơ. Thay đổi lãi suất sẽ điều chỉnh các luồng vốn và do vậy sẽ điều chỉnh tài khoản tài chính trong cán cân thanh toán. Bởi vì những luồng vốn này rất lớn nên trong ngắn hạn, chúng sẽ làm giảm bớt ảnh hưởng của tài khoản vãng lai trong cán cân thanh toán.

Cố định tỷ giá bây giờ là một lời cam kết xác lập một mức lãi suất phù hợp để loại bỏ hiện tượng chu chuyển vốn một chiều. Mức lãi suất này, cộng với cả mức thu nhập trong nước, sẽ quyết định cầu tiền. Nó sẽ phải bằng cung tiền thực tế. Với mức giá đã cho trước thì nó sẽ quyết định cung tiền danh nghĩa.

Do vậy, trong ngắn hạn, chỉ duy nhất một mức cung tiền danh nghĩa có thể thỏa mãn điều kiện cân bằng. Giả sử ngân hàng trung ương vẫn muốn tiếp tục thực hiện nghiệp vụ thị trường mở mua bán trái phiếu. Nếu nó tăng cung tiền, lãi suất sẽ giảm, và luồng vốn sẽ chảy ra ngoài tới khi nào cung tiền quay trở lại mức ban đầu và lãi suất sẽ trở lại mức tương thích duy nhất với mức tỷ giá đã neo trước đó.

Can thiệp trung hòa sẽ không phát huy tác dụng trong trường hợp **vốn vận động hoàn hảo**, lý do là các luồng vốn cân đối sẽ ngay lập tức xảy ra.

Khi vốn vận động mạnh thì chính phủ không thể điều chỉnh nền kinh tế trở lại trạng thái cân bằng dài hạn bằng việc thay đổi cung tiền và lãi suất nữa.

Điều chỉnh trước các cú sốc

Trong điều kiện tỷ giá được cố định, nền kinh tế tự điều chỉnh ra sao trước một cú sốc nếu chính phủ không thực hiện chính sách tài khóa hay tiền tệ để phản ứng lại cú sốc? Giả sử rằng chi tiêu tiêu dùng dự kiến giảm xuống tại mỗi mức sản lượng. Trong một nền kinh tế đóng thì sản lượng sẽ giảm và nó làm giảm tỷ lệ lạm phát. Ngân hàng trung ương sẽ giảm lãi suất, tăng tổng cầu trở lại. Cuối cùng, cân bằng bên trong được khôi phục trở lại.

Điều gì xảy ra trong nền kinh tế mở khi tỷ giá danh nghĩa được cố định và vốn vận động mạnh? Sau khi có cú sốc cầu, nền kinh tế trong nước sẽ rơi vào suy thoái. Tuy nhiên, việc lãi suất giảm sẽ dẫn tới một luồng vốn lớn chảy ra ngoài. Lãi suất do vậy không thể giảm được. Vì cầu tiền giảm do sản lượng giảm nên ngân hàng trung ương phải giảm cung nội tệ tương ứng với mức cầu tiền thấp hơn để *tránh không cho* lãi suất thay đổi.

Do vậy, việc sử dụng tỷ giá cố định đã ngăn không cho chính phủ theo đuổi mục tiêu cung tiền hay lạm phát. Chính sách lãi suất sẽ phải quan tâm tới mục tiêu tỷ giá. Mọi ý định xác lập lãi suất ở một mức khác sẽ ngay lập tức dẫn tới những luồng chu chuyển vốn lớn, hoặc đi vào hoặc đi ra, và điều này sẽ làm thay đổi cung tiền và đưa mức lãi suất cân bằng trở lại trạng thái cần thiết.

Vốn vận động hoàn hảo đã làm mất đi **tính tự chủ tiền tệ**. Nếu lãi suất được xác lập ở mức nhằm duy trì mức tỷ giá đã được neo thì nó không còn được xác lập một cách độc lập để có thể tác động tới nền kinh tế trong nước nữa.

Do đó, với việc áp dụng tỷ giá cố định, cơ chế điều chỉnh trong nền kinh tế đóng đã không còn ý nghĩa nữa. Sản lượng thấp hơn và lạm phát giảm đã không còn làm giảm lãi suất để kích thích tổng cầu tăng trở lại nữa. Vậy thì nền kinh tế làm thế nào để quay trở lại trạng thái cân bằng dài hạn?

Giả sử ban đầu cả quốc gia bản địa và phía nước ngoài đều có tỷ lệ lạm phát bằng 2%. Trong chế độ tỷ giá danh nghĩa cố định, tỷ giá thực tế cũng sẽ không đổi. Nền kinh tế suy thoái khi đó sẽ làm giảm tỷ lệ lạm phát trong nước. Trong điều kiện tỷ giá danh nghĩa cố định, tỷ giá thực tế sẽ mất giá, và nó làm tăng sức cạnh tranh và tăng xuất khẩu ròng. Như vậy, mức giảm ban đầu về khả năng hấp thụ trong nước (C + I + G) cuối cùng sẽ làm tăng sức cạnh tranh và xuất khẩu ròng (X - Z) một lượng vừa đủ để khôi phục lại trạng thái cân bằng bên trong. Tuy nhiên, xuất khẩu ròng cao hơn hàm ý thặng dư tài khoản vãng lai. Cân bằng bên ngoài vẫn chưa được khôi phục lại.

Thặng dư tài khoản vãng lai làm tăng lượng tài sản ròng ở nước ngoài. Do không chi hết tất cả số thu nhập từ nước ngoài nên nước này đang tiết kiệm và có nhiều của cải hơn. Nhiều của cải hơn sẽ làm tăng cầu tiêu dùng và tăng mức hấp thụ trong nước. Bùng nổ kinh tế sau đó sẽ làm tăng lạm phát, làm giảm sức cạnh tranh tại mức tỷ giá cố định, và xuất khẩu ròng lại giảm.

Mức hấp thụ trong nước (C + I + G) tăng và (X - Z) giảm. Cuối cùng, cả cân bằng bên trong và bên ngoài sẽ được phục hồi lại mà không cần sự thay đổi nào về lãi suất trong suốt quá trình điều chỉnh. Thay vào đó, trong nền kinh tế mở với tỷ giá cố định, điều chỉnh sẽ đạt được thông qua những đợt bùng nổ hay suy thoái tạm thời, mà sẽ tạm thời tác động tới lạm phát, và ảnh hưởng tới tỷ giá thực tế, cán cân thanh toán và những thay đổi về tài sản ở nước ngoài.

Hộp 29-1 Ông tổ của đồng tiền chung euro

Vào năm 1999, Bob Mundell đã được trao tặng giải Nobel vì đã có công đóng góp cho lý thuyết kinh tế học vĩ mô trong nền kinh tế mở. Ông là người đầu tiên chỉ ra rằng độ mở của thị trường sản phẩm và nhân tố có thể tạo ra những động lực mạnh mẽ cho một liên minh tiền tệ. Ông cũng chỉ ra một nền kinh tế nhỏ sẽ ra sao khi cố gắng giữ cho mình sự tự chủ tiền tệ trong điều kiện vốn vận động mạnh trên phạm vi quốc tế.

Đồ thị bên mô tả trường hợp tỷ giá được neo. Liên hiệp Anh đã neo đồng bảng trong suốt thời kỳ 1990 - 1992 khi nó là thành viên của ERM (Chế độ Tỷ giá). Đường IS biểu diễn mối quan hệ giữa lãi suất và sản lượng tương ứng với thị trường hàng hóa luôn ở trạng thái cân bằng. Một nước nhỏ có thể neo tỷ giá bằng cách duy nhất là cho lãi suất trong nước bằng với lãi suất nước ngoài r*. Chúng ta biểu diễn mức lãi suất này là đường nằm ngang. Cung tiền sẽ điều chỉnh để đảm bảo sao cho mức lãi suất trong nước luôn bằng r*. Trạng thái cân bằng ban đầu nằm tại A.

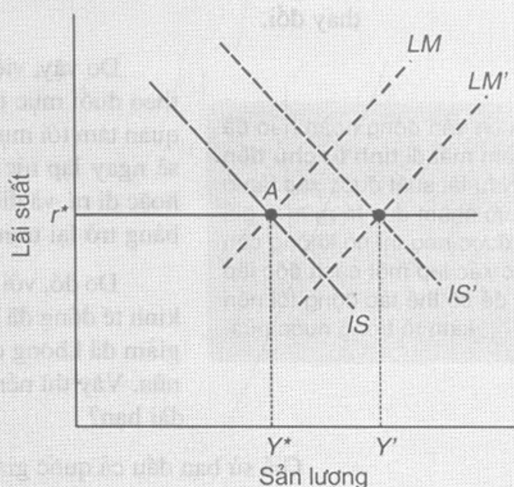
Mọi nỗ lực thay đổi cung tiền, và do vậy thay đổi cả lãi suất sẽ khiến cho có một luồng chu chuyển vốn diễn ra tức thì, hoặc đi vào hoặc đi ra trên tài khoản tài chính cho tới khi nào cung tiền và lãi suất được khôi phục trở lại mức r*. Đối với một nền kinh tế nhỏ mở cửa và tỷ giá được neo thì chính sách tiền tệ không có tác dụng.

Chính sách tài khóa mở rộng làm đường IS dịch sang IS'. Có một ảnh hưởng ngắn hạn mạnh làm tăng sản lượng từ Y tới Y' do lãi suất không thể tăng để hạn chế ảnh hưởng mở rộng đó. Chính sách tiền tệ buộc phải mở rộng tăng thêm cung tiền để điều hòa số cầu tiền dôi ra khi sản lượng tăng.

Chúng ta có thể giữ được mức lãi suất r* bằng cách dịch chuyển đường LM tới LM'. Trong thực tế, chúng ta cũng có thể coi đường nằm ngang như là bản thân đường LM.

Y* là mức sản lượng tiềm năng. Nếu một cú sốc cầu làm dịch chuyển đường IS tới IS' thì nền kinh tế sẽ không thể trở lại mức sản lượng tiềm năng bằng việc thay đổi lãi suất như trong nền kinh tế đóng. Lãi suất vẫn sẽ duy trì ở mức r*.

Thay vào đó, mức giá cao hơn sẽ làm giảm sức cạnh tranh và do vậy làm đường IS' dịch chuyển sang trái. Trong chế độ tỷ giá neo, những thay đổi trong đường IS sẽ giúp khôi phục mức sản lượng trở lại trạng thái tiềm năng. Nếu việc khôi phục diễn ra quá lâu thì chính sách tài khóa có thể giúp đưa đường IS' trở lại IS.



Một cú sốc từ nước ngoài

Giả sử rằng cú sốc ở đây không phải là cú sốc cầu trong nước mà là cú sốc cầu ở nước ngoài, nó làm tăng cầu về xuất khẩu ròng. Tài khoản vãng lai (X - Z) sẽ chuyển sang trạng thái thặng dư. Nền kinh tế sẽ bùng nổ và có thặng dư tài khoản vãng lai. Nó sẽ tăng dự trữ ngoại hối.

Trong nền kinh tế đóng, bùng nổ làm tăng lãi suất mà cuối cùng đưa tổng cầu trở lại mức sản lượng tiềm năng. Trong nền kinh tế mở có tỷ giá cố định, lãi suất không đổi. Bùng nổ kinh tế sẽ dẫn đẩy lạm phát lên cao và làm giảm sức cạnh tranh, làm giảm xuất

khẩu ròng. Khi giá tăng đủ để đưa tài khoản vãng lai trở lại trạng thái cân bằng thì tổng cầu cũng sẽ quay trở lại mức ban đầu và cân bằng đối nội cũng được phục hồi lại[1]. Do vậy, một thời kỳ lạm phát cao tạm thời sẽ làm tăng mức giá trong một thời gian dài và làm thay đổi tỷ giá thực tế trong một thời gian dài.

Cho tới giờ, chúng ta đã chỉ ra rằng nền kinh tế mở có thể tự quay trở lại trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài trong điều kiện tỷ giá cố định mà không cần sự hỗ trợ nào từ phía lãi suất. Nếu không, liên minh tiền tệ (một chế độ tỷ giá cố định vĩnh viễn giữa các quốc gia thành viên) sẽ không thể tồn tại được.

Tuy nhiên, tốc độ điều chỉnh trở lại trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài lại phụ thuộc rất nhiều vào tính linh hoạt của mức giá và lương. Lạm phát điều chỉnh càng nhanh thì tỷ giá thực tế thay đổi càng nhanh và mức độ suy thoái cần thiết để tạo ra sự thay đổi cần thiết trong sức cạnh tranh sẽ càng giảm bớt. Liệu chính sách tài khóa và tiền tệ có thể gia tăng tốc độ điều chỉnh được không?

29.2 Chính sách kinh tế vĩ mô trong chế độ tỷ giá cố định

Chính sách tiền tệ

Lãi suất là cốt để duy trì tỷ giá khi vốn vận động hoàn hảo. Mức độ vận động của vốn càng cao thì mức độ độc lập của chính sách tiền tệ trong nước càng giảm.

Bởi vì, việc sử dụng chính sách tiền tệ cũng hết sức hữu ích nên các nước đôi khi cố gắng giảm mức độ vận động của vốn. Những luồng vốn trái với quy định của pháp luật sẽ không được hoạt động. Các ngân hàng cố gắng tìm ra những cách khác để tiến hành giao dịch mà không trái với quy định pháp luật.

Thuế Tobin là một khoản thuế nhỏ đánh vào các giao dịch chu chuyển vốn.

Những luồng vốn cơ động nhất là các luồng vốn ngắn hạn rót vào và rút ra có khả năng thanh khoản cao. Bởi vì, những tài sản này đôi khi chỉ được giữ trong một khoảng thời gian rất ngắn nên một nhà kinh tế đoạt giải Nobel là James Tobin đã khuyến nghị rằng một khoản thuế giao dịch nhỏ có thể là một cách làm hiệu quả.

Bằng cách đưa ra mức thuế suất thấp nên những khoản đầu tư nước ngoài dài hạn không bị ảnh hưởng đáng kể. Nhưng nếu bạn phải nộp thuế ví dụ là 1% giá trị giao dịch thì điều này có thể ngăn người ta chuyển vốn vào và rút vốn ra trong một buổi chiều nhằm kiếm một khoản lợi tức nhỏ.

Kiểm soát vốn đi ngược lại xu thế chung hội nhập tài chính. Nếu chính sách tiền tệ không thể đẩy nhanh quá trình điều chỉnh về trạng thái cân bằng dài hạn thì liệu chính sách tài khóa có thể làm tốt hơn không?

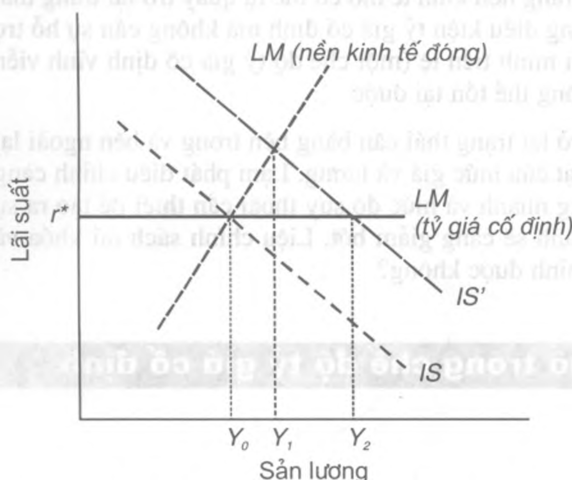
Chính sách tài khóa

Tỷ giá cố định cộng với việc vốn vận động hoàn hảo sẽ làm giảm vai trò của chính sách tiền tệ nhưng lại nâng cao hiệu quả của chính sách tài khóa.

[1] Trong suốt thời kỳ bùng nổ, thặng dư tài khoản vãng lai làm tăng tài sản ở nước ngoài, số tài sản ở nước ngoài trong trạng thái cân bằng mới này sẽ cao hơn mức cân bằng ban đầu. Nếu vậy, việc phục hồi trạng thái cân bằng tài khoản vãng lai không hoàn toàn phục hồi mức ban đầu của cán cân thương mại. Đối với cân bằng bên trong, sản lượng tiềm năng sẽ bằng mức hấp thụ trong nước cộng với xuất khẩu ròng. Nếu xuất khẩu ròng thay đổi đi một chút thì mức hấp thụ trong nước cũng phải thay đổi một chút. Những chi tiết này sẽ nằm trong các khóa học nâng cao. Cơ chế điều chỉnh căn bản sẽ vẫn như những gì trình bày trong cuốn sách này.

Trong một nền kinh tế đóng, chính sách tài khóa mở rộng sẽ làm tăng sản lượng trong ngắn hạn. Ngân hàng trung ương phản ứng lại bằng cách tăng lãi suất, làm giảm bớt mức độ tăng của sản lượng. Trong nền kinh tế mở, chính sách tiền tệ phải điều chỉnh một cách thụ động để giữ cho lãi suất cố định và duy trì tỷ giá neo. Với đường LM nằm ngang, chính sách tài khóa mở rộng sẽ có một ảnh hưởng rất mạnh, chúng ta có thể thấy được trong Hình 29.1.

Hình 29.1 Chính sách tài khóa



Trong một nền kinh tế đóng, chính sách tài khóa mở rộng làm đường IS dịch sang IS' và làm tăng sản lượng từ Y_0 đến Y_1 nhưng sẽ làm tăng lãi suất, và điều này làm hạn chế một phần việc tăng sản lượng. Trong chế độ tỷ giá neo, lãi suất vẫn phải duy trì ở mức r*. Không có hiện tượng thoái lui nên chính sách tài khóa lúc này sẽ tăng sản lượng tới Y_2 trong ngắn hạn.

Chính vì vậy, khi tổng cầu giảm, chính phủ có thể thực hiện chính sách tài khóa mở rộng để phục hồi lại trạng thái cân bằng bên trong nhanh chóng hơn. Nếu thay đổi tổng cầu là nguyên nhân duy nhất khiến cho tài khoản vãng lai chệch khỏi trạng thái cân bằng đối ngoại thì việc mở rộng tài khóa cũng có thể giúp phục hồi lại trạng thái cân bằng đối ngoại.

Chính sách tài khóa là một công cụ chính sách quan trọng trong chế độ tỷ giá cố định. Nó trở nên hữu hiệu hơn khi chính sách tiền tệ không còn được sử dụng nữa. Cơ chế ổn định tài khóa tự động cũng đóng vai trò này. Chỉ khi nào chính sách tài khóa có thể phản ứng nhanh trước những cú sốc tạm thời thì việc thay đổi tùy ý trong chi tiêu của chính phủ và thuế suất mới thực hiện được. Trong một số hệ thống chính trị như ở Anh thì điều này có thể làm được. Tuy nhiên, trong một số hệ thống khác như ở Mỹ, ở đó Nghị viện và Tổng thống có thể từ những đảng phái chính trị khác nhau, và do vậy việc thay đổi nhanh chính sách tài khóa có thể gặp nhiều khó khăn.

Sau khi phân tích nền kinh tế với mức tỷ giá cố định *cho trước*, bây giờ chúng ta sẽ tiếp tục phân tích những thay đổi của tỷ giá neo.

29.3 Phá giá

Ngay cả tại những nước mà tỷ giá được neo tại những mức cố định thì đôi khi chính phủ vẫn điều chỉnh giá trị neo này.

Giá trị ngang giá là tỷ giá mà chính phủ đồng ý bảo vệ.

Trong ba thập kỷ sau năm 1945, các nước lớn đã thỏa thuận cố định tỷ giá và thi thoảng điều chỉnh hay sắp xếp lại các giá trị này. Đồng bảng đã phá giá năm 1949 và 1967 trước khi thực hiện tỷ giá thả nổi vào năm 1973. Quan điểm chung là giữ tỷ giá cố định trong khoảng thời gian dài nếu như có thể. Chúng ta sẽ bàn luận về các chế độ tỷ giá đầy đủ hơn trong Chương 34.

Phá giá (nâng giá) là giảm (tăng) giá trị của tỷ giá neo mà chính phủ đã cam kết duy trì.

Ở đây, chúng ta đánh giá các tác động của việc phá giá. Phá giá đồng bảng so với đôla tất nhiên là nâng giá đôla so với đồng bảng.

Chúng ta sẽ phân biệt các tác động trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Ban đầu, chúng ta giả sử rằng nền kinh tế bản địa bắt đầu tại trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài. Việc giả định này sẽ cho phép chúng ta làm rõ hơn ảnh hưởng của việc phá giá. Sau đó, chúng ta sẽ xem xét liệu phá giá có phải là một chính sách phù hợp để phản ứng lại các cú sốc đã khiến nền kinh tế chệch khỏi trạng thái cân bằng dài hạn của nó.

Ngắn hạn

Khi giá và lương điều chỉnh chậm chạp thì ảnh hưởng tức thì của việc phá giá là làm giảm tỷ giá thực tế, cải thiện sức cạnh tranh của quốc gia đó. Các nguồn lực sẽ được chuyển vào những ngành trong nước cạnh tranh với hàng nhập khẩu, và chuyển vào các ngành xuất khẩu cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

Mặc dù phá giá có xu hướng làm tăng số lượng xuất khẩu ròng (X - Z) nhưng phản ứng ban đầu có thể chậm chạp. Có những hợp đồng có từ trước đã thỏa thuận sử dụng mức tỷ giá cũ. Người mua cũng cần có một khoảng thời gian để điều chỉnh hành vi trước những mức giá mới được đưa ra và người bán cũng cần một khoảng thời gian để nâng cao năng lực sản xuất nhằm cung ứng thêm hàng hóa.

Do vậy, trong một khoảng thời gian rất ngắn, việc phá giá có thể không cải thiện được cán cân thương mại, tức là giá trị xuất khẩu trừ đi giá trị nhập khẩu. Giả sử rằng chúng ta tính tài khoản vãng lai theo đồng bảng. Nếu giá trong nước của hàng xuất khẩu không đổi và số lượng hàng xuất khẩu vẫn chưa tăng mạnh thì kim ngạch xuất khẩu sẽ chỉ tăng một chút trong ngắn hạn. Số lượng nhập khẩu cũng chưa giảm mạnh. Nếu giá ở nước ngoài không thay đổi thì giá tính bằng đồng bảng sẽ tăng đúng bằng tỷ lệ phá giá. Do vậy, giá trị hàng nhập khẩu tính theo đồng bảng có thể tăng mạnh. Nếu tính theo *giá trị* thì tài khoản vãng lai lúc đầu có thể xấu đi[2]. Tuy nhiên, trong thời gian dài hơn, khi số lượng được điều chỉnh, số lượng hàng xuất khẩu tăng và số lượng hàng nhập khẩu giảm sẽ giúp cải thiện cán cân thương mại[3].

Trung hạn

Sản lượng trong nước Y bằng với tổng cầu, tổng cầu bằng tổng chi tiêu trong nước (C + I + G) cộng với xuất khẩu ròng (X - Z). Một khi sản lượng bắt đầu điều chỉnh thì việc phá giá sẽ làm tăng cầu xuất khẩu ròng (X - Z). Điều gì xảy ra tiếp sau phụ thuộc chủ yếu vào phía tổng cung.

Một nền kinh tế mà có thất nghiệp theo quan điểm của Keynes sẽ có những nguồn lực nhàn rỗi, những nguồn lực này có thể giúp tạo ra thêm hàng hóa để đáp ứng việc gia tăng của tổng cầu. Nhưng nếu nền kinh tế bắt đầu tại trạng thái sản lượng tiềm năng thì nó sẽ không thể sản xuất thêm nhiều hàng hóa. Tổng cầu cao hơn sẽ đẩy giá và lương tăng lên. Sức cạnh tranh sẽ giảm, nó sẽ triệt tiêu lợi thế cạnh tranh có được từ việc phá giá.

Khi mức giá và lương trong nước tăng đúng bằng tỷ giá đã bị phá giá lúc đầu thì mức tỷ giá thực tế cũng như sức cạnh tranh sẽ được phục hồi trở lại. Nếu nền kinh tế xuất phát từ trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài thì lúc này trạng thái cân bằng dài hạn được phục hồi trở lại.

Nếu phá giá nhằm mục đích tăng xuất khẩu ròng trong một thời gian dài, ví dụ để tăng số tiền trả nợ nước ngoài thì đó là sự cân bằng bên trong thích hợp [Y* = (C + I + G) + (X - Z)], nếu như mức hấp thụ trong nước (C + I + G) giảm lâu dài, ví dụ như bằng cách thắt chặt chính sách tài khóa.

Do vậy, bắt đầu tại trạng thái toàn dụng việc làm, phá giá *đi kèm* với tăng thuế sẽ làm tăng cầu xuất khẩu ròng mà không làm tăng tổng cầu. Do không có áp lực tăng giá trong nước nên sức cạnh tranh cao hơn vẫn có thể được duy trì trong trung hạn.

(2) Điều kiện Marshall-Lerner nổi tiếng phát biểu rằng việc phá giá sẽ cải thiện cán cân thương mại chỉ khi nào tổng độ co giãn theo giá của cầu nhập khẩu và cầu xuất khẩu nhỏ hơn -1. Nhớ lại Chương 4, khi cầu co giãn thì hiệu ứng doanh thu do thay đổi sản lượng sẽ trội hơn hiệu ứng thay đổi giá. Trong ngắn hạn, khi cầu ít co giãn thì việc phá giá có thể làm xấu đi tài khoản vãng lai.

(3) Do vậy, việc phá giá trước tiên sẽ làm xấu đi cán cân thương mại, sau đó nó sẽ cải thiện cán cân thương mại, cách phản ứng như vậy được biết đến với tên gọi *đường cong J*. Với thời gian trôi đi sau khi phá giá, cán cân thương mại sẽ giảm xuống đáy đường cong J nhưng sau đó sẽ tăng và vượt lên trên vị trí ban đầu.

Dài hạn

Liệu thay đổi tỷ giá *danh nghĩa* có thể thay đổi giá trị của biến *thực tế* lâu dài được không? Giả sử việc phá giá được thực hiện kèm theo chính sách tài khóa thắt chặt, cho phép nền kinh tế có mức cầu xuất khẩu ròng cao hơn mà không gây ra áp lực tăng giá. Mặc dù chính sách này đã để tâm tới các tác động từ phía cầu tới mức giá nhưng chúng ta cũng cần phải quan tâm tới những ảnh hưởng từ phía cung.

Các doanh nghiệp trong nước nhập khẩu nguyên liệu muốn đưa những khoản chi phí tăng thêm này vào trong mức giá bán cao hơn. Những người công nhân mua những chiếc tivi nhập khẩu nhận ra rằng giá hàng nhập khẩu tăng lên và họ sẽ đòi có mức lương danh nghĩa tăng lên tương ứng để đảm bảo mức lương thực tế của họ. Việc tăng giá và lương như vậy sẽ dẫn tới việc các công nhân và doanh nghiệp khác cũng phản ứng theo cách tương tự.

Khi không có những thay đổi thực tế trong nền kinh tế thì ảnh hưởng cuối cùng của việc phá giá là tăng tất cả các mức lương và giá danh nghĩa tương ứng với mức tăng giá hàng nhập khẩu, và tất cả các biến thực tế sẽ không thay đổi gì cả. Cuối cùng, việc phá giá sẽ không có tác động thiết thực. Hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm đều cho rằng ảnh hưởng của việc phá giá sẽ hoàn toàn bị triệt tiêu do giá và lương trong nước tăng lên sau một khoảng thời gian bốn hay năm năm.

Vào tháng 9 năm 1992, đồng bảng rút ra khỏi Chế độ Tỷ giá (ERM) và nhanh chóng giảm khoảng 15% so với các đồng tiền khác. Liên hiệp Anh cũng đã từng phá giá mạnh vào năm 1949 và 1967. Bảng 29.1 cho biết ảnh hưởng của việc phá giá đồng bảng 15% vào năm 1967. Phải mất hai năm để đưa tài khoản vãng lai từ trạng thái thâm hụt sang trạng thái thặng dư. Phá giá chỉ cải thiện được tài khoản vãng lai khi nào số lượng hàng nhập khẩu và xuất khẩu thay đổi.

Bảng 29.1 Phá giá đồng bảng năm 1967

Năm	67	68	69	70
Tài khoản vãng lai (tỷ bảng)	-0,3	-0,2	0,5	0,8
Thâm hụt khu vực công (% GDP)	5,3	3,4	-1,2	0
Tỷ giá danh nghĩa: $/£	2,8	2,4	2,4	2,4
Tỷ giá thực tế (1975 = 100)	109	102	102	103

Nguồn: ONS, *Economic Trends.*

Thâm hụt khu vực công tính theo phần trăm GDP cho biết tình trạng chính sách tài khóa. Năm 1967, thất nghiệp ở Anh rất thấp. Nền kinh tế gần như không có nguồn lực nhàn rỗi để có thể sản xuất thêm hàng hóa xuất khẩu và thay thế nhập khẩu. Năm 1969, chính phủ thực hiện chính sách tài khóa thắt chặt mạnh, nó làm giảm mức hấp thụ trong nước và giúp cải thiện xuất khẩu ròng. Chính phủ (bao gồm cả các ngành đã được quốc hữu hóa) đã có thặng dư ngân sách vào năm 1969.

Dòng cuối của Bảng 29.1 cho biết tỷ giá thực tế, mức giá tương đối của hàng Liên hiệp Anh so với hàng nước ngoài khi tính theo cùng một đơn vị tiền tệ. Có hai điểm cần lưu ý. Thứ nhất, thay vì sử dụng việc phá giá 15% để cắt giảm giá xuất khẩu trên thị trường thế giới, các nhà xuất khẩu đã phản ứng lại bằng cách tăng giá một phần và kiếm thêm lợi nhuận. Người nước ngoài mua hàng chỉ được nhận một phần lợi thế cạnh tranh do giá hàng Anh tính theo ngoại tệ giảm. Thứ hai, cho tới năm 1970, sức cạnh tranh đã lại giảm xuống. Mức lương trong nước đã tăng lên khi công nhân đòi tăng lương do giá hàng nhập khẩu tăng. Đến năm 1970, tỷ giá thực tế đã bắt đầu tăng.

Phá giá và điều chỉnh

Tóm lại, một khi lượng hàng xuất khẩu và nhập khẩu bắt đầu điều chỉnh thì việc phá giá sẽ làm tăng sức cạnh tranh so với khi không có phá giá, nhưng sức cạnh tranh chỉ tăng trong một thời gian ngắn chứ không phải là tăng lâu dài. Trong dài hạn, các biến số thực tế là do các nguồn lực thực tế quyết định. Những thay đổi của một biến số danh nghĩa cuối cùng sẽ làm thay đổi các biến danh nghĩa khác và chúng sẽ triệt tiêu đi ảnh hưởng trước đó và đưa biến thực tế trở về trạng thái cân bằng ban đầu.

Nhưng việc phá giá có thể là cách đơn giản nhất để làm thay đổi sức cạnh tranh *một cách nhanh chóng*. Đây là một chính sách hữu hiệu khi chúng ta so với cơ chế điều chỉnh là để nền kinh tế suy thoái và lạm phát ở mức thấp kéo dài cho đến khi sức cạnh tranh tăng lên.

Giả sử rằng cầu xuất khẩu giảm trong một khoảng thời gian dài. Tại mức tỷ giá ban đầu, nền kinh tế sẽ rơi vào suy thoái và làm giảm lạm phát, lương và giá sẽ giảm đủ để tăng sức cạnh tranh và phục hồi lại cán cân tài khoản vãng lai. Nhưng quá trình này sẽ mất vài năm. Việc phá giá sẽ sớm giúp cải thiện sức cạnh tranh. Nó thúc đẩy nhanh quá trình điều chỉnh.

Việc phá giá do vậy có thể là một cách phản ứng thích hợp trước các cú sốc thực đòi hỏi cần có sự thay đổi tỷ giá thực tế cân bằng. Ngược lại, khi không cần có sự thay đổi tỷ giá thực thì việc phá giá cuối cùng sẽ làm tăng giá và lương danh nghĩa. Chương 26 đã trình bày về kỳ vọng lạm phát và mức độ tin cậy.

Các nền kinh tế có thể rơi vào tình trạng lạm phát cao. Trong những tình huống đó, giữ cho tỷ giá thực tế không đổi đòi hỏi phải liên tục giảm tỷ giá danh nghĩa. Một cách để thực hiện điều này là phá giá thường xuyên.

Phá giá chịu tiếng xấu vì nó thường gắn với những thời kỳ lạm phát cao và quản lý kém. Điều này đúng. Tuy nhiên, ngay cả một chính sách kinh tế vĩ mô được hoạch định tốt cũng có thể lựa chọn việc điều chỉnh tỷ giá danh nghĩa trong một số tình huống nhất định. Những tình huống nên phá giá là có cú sốc mạnh và kéo dài đối với cán cân thương mại.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

29.4 Chế độ tỷ giá thả nổi

Sau khi bàn về chế độ tỷ giá cố định, bây giờ chúng ta chuyển sang chế độ tỷ giá thả nổi. Dự trữ ngoại hối không thay đổi, cán cân thanh toán bằng không và chính phủ từ bỏ việc can thiệp vào thị trường ngoại hối. Trong mục này, chúng ta sẽ giải thích cách xác định tỷ giá trong ngắn hạn. Mục tiếp sau sẽ sử dụng cách phân tích này để nghiên cứu chính sách tiền tệ và tài khóa trong nền kinh tế mở sử dụng chế độ tỷ giá thả nổi.

Dài hạn

Tại trạng thái cân bằng dài hạn, nền kinh tế đạt được cả cân bằng bên trong và bên ngoài. Chương 28 đã phân tích các nhân tố quyết định tỷ giá thực tế tại trạng thái cân bằng dài hạn. Với sản lượng cho trước tại mức tiềm năng, mức tỷ giá thực tế này phải đảm bảo

tài khoản vãng lai cân bằng. Bất kỳ yếu tố nào tạo nên thặng dư tài khoản vãng lai (phát hiện ra nguồn lực mới, xuất hiện một ngành xuất khẩu mới, thu nhập từ tài sản nước ngoài) sẽ làm tỷ giá thực tế tăng giá, và sức cạnh tranh sẽ giảm xuống. Điều này sẽ làm giảm xuất khẩu ròng cho tới khi nào cân bằng bên ngoài được khôi phục lại[4].

Khi tỷ giá thả nổi tự do thì sẽ không có một can thiệp chính thức nào của ngân hàng trung ương trên thị trường ngoại hối và không có chuyển giao tiền tệ ròng giữa các quốc gia bởi vì cán cân thanh toán luôn bằng không. Cũng giống như trong nền kinh tế đóng, ngân hàng trung ương kiểm soát cung nội tệ và xác lập cung nội tệ để đạt được mục tiêu lãi suất đã đặt ra.

Trong chế độ tỷ giá thả nổi, tự chủ tiền tệ được duy trì ngay cả khi vốn vận động hoàn hảo. Ngân hàng trung ương xác lập mức lãi suất và chấp nhận việc tỷ giá sẽ do các yếu tố thị trường quyết định.

Quy tắc tiền tệ và neo danh nghĩa dựa vào tiền tệ khi đó sẽ quyết định tỷ lệ lạm phát trong nước, Chương 25 đã giải thích điều này. Ví dụ, chúng ta có thể coi mục tiêu lạm phát ở đây là mục tiêu về mức giá.

Khi vốn vận động hoàn hảo, ngân hàng trung ương có thể sử dụng lãi suất để neo tỷ giá, do vậy ngân hàng trung ương sẽ phải từ bỏ việc sử dụng lãi suất một cách độc lập nhằm tác động tới nền kinh tế trong nước, hoặc ngân hàng trung ương có thể xác lập mức lãi suất nhằm tác động tới nền kinh tế trong nước - nhưng khi đó nó sẽ phải chấp nhận mức tỷ giá thả nổi.

Lý thuyết tỷ giá thả nổi trong dài hạn sẽ được tóm tắt một cách đơn giản như sau. Các nhân tố thực sẽ quyết định mức tỷ giá *thực tế* cân bằng dài hạn cần có để tạo lập sự cân bằng đối ngoại. Chính sách tiền tệ chủ động trong nước sẽ quyết định diễn biến của mức giá trong nước. Với diễn biến của mức giá nước ngoài cho trước thì sẽ chỉ có duy nhất một diễn biến cho tỷ giá *danh nghĩa* để có được mức tỷ giá thực tế phù hợp trong dài hạn.

Nếu các chính sách tiền tệ trong nước và nước ngoài mang lại một tỷ lệ lạm phát chung cho cả hai nước thì tỷ giá thực tế không đổi trong dài hạn sẽ tương ứng với tỷ giá danh nghĩa không đổi trong dài hạn. Tuy nhiên, nếu tỷ lệ lạm phát trong và ngoài nước không bằng nhau trong một thời gian dài thì tỷ giá danh nghĩa sẽ phải thay đổi dần để giữ cho tỷ giá thực tế ở tại vị trí cân bằng của nó.

Hai ví dụ có thể làm rõ luận điểm này. Trước tiên, giả sử rằng không có lạm phát ở cả hai quốc gia. Chính sách tiền tệ trong nước thay đổi đột ngột một lần duy nhất và làm mức giá trong nước tăng gấp đôi. Sau đó giá cả sẽ ổn định. Để duy trì tỷ giá thực tế, tỷ giá danh nghĩa cũng phải mất giá một lần duy nhất với tỷ lệ mất giá là 50%, ví dụ từ 2$/£ xuống 1$/£.

Mặc dù mức giá trong nước tăng gấp đôi nhưng mức giá của hàng xuất khẩu Liên hiệp Anh tính theo đôla vẫn không đổi trong dài hạn. Một chiếc áo giá 10£ đã từng được bán với giá 20$ khi tỷ giá là 2$/£. Bây giờ nó có giá 20£ và vẫn bán với giá 20$ do tỷ giá bây giờ là 1$/£. Tương tự, gậy đánh bóng chày của Mỹ có giá 40$ đã từng bán với giá 20£ ở Anh. Sau khi tỷ giá giảm xuống còn 1$/£ thì giá 40$ sẽ tương ứng với 40£ ở Anh. Giá hàng nhập khẩu của Anh tăng gấp đôi bởi vì tỷ giá giảm 50%. Giá nhập khẩu tăng tương ứng với giá trong nước ở Anh. Dù chúng ta so sánh giá tương đối của hàng Anh và hàng Mỹ theo đôla hay theo bảng thì giá tương đối của chúng vẫn không hề thay đổi. Sức cạnh tranh không hề thay đổi.

Nhưng khi lạm phát là liên tục thì điều gì sẽ xảy ra? Giả sử lạm phát của Mỹ bằng không còn lạm phát hàng năm ở Anh là 10%, mức lạm phát này sẽ diễn ra trong một khoảng thời gian dài. Mất giá tỷ giá $/£ đều đều 10% một năm sẽ giúp giữ nguyên mức

(4) Các nhà kinh tế thường sử dụng việc phá giá (nâng giá) để mô tả hiện tượng tăng (giảm) tỷ giá neo, nhưng đối với việc tăng (giảm) tỷ giá thả nổi thì họ lại sử dụng từ mất giá (tăng giá).

tỷ giá thực tế cũng như sức cạnh tranh. Giá của hàng hóa Anh tính theo đôla không đổi, cũng như giá hàng Mỹ, và giá hàng nhập khẩu từ Mỹ tính theo bảng sẽ tăng hàng năm với tỷ lệ 10% giống như giá hàng hóa Anh.

Đường ngang giá sức mua (PPP) của tỷ giá danh nghĩa là đường nhằm cân đối những sai lệch trong tỷ lệ lạm phát giữa các nước, duy trì tỷ giá thực tế không thay đổi.

Do vậy, trong dài hạn, tỷ giá thả nổi sẽ điều chỉnh để đạt được mức tỷ giá thực tế duy nhất nhằm đảm bảo cân bằng đối nội và đối ngoại. Biết được chính sách tiền tệ và mức giá, chúng ta sẽ biết diễn biến cần thiết của tỷ giá danh nghĩa. Khi không có những cú sốc thực, tỷ giá danh nghĩa sẽ tuân theo đường PPP để đạt được tỷ giá thực tế cân bằng. Bất kỳ một cú sốc thực nào mà không gắn kèm với những thay đổi trong chính sách tiền tệ và mức giá thì cuối cùng sẽ làm thay đổi tỷ giá danh nghĩa để có được những thay đổi cần thiết trong tỷ giá thực tế.

Tuy nhiên, trong ngắn hạn, tỷ giá thực tế có thể dao động mạnh. Số lượng vốn vận động trên phạm vi quốc tế ngày nay rất lớn. Nếu những luồng vốn này đều diễn ra trong ngắn hạn (ví dụ một giờ đồng hồ) giữa hai đồng tiền thì luồng chu chuyển khổng lồ trên tài khoản tài chính này có thể quá lớn so với những luồng vốn ròng nhỏ trên tài khoản vãng lai trong một giờ đồng hồ đó. Trong chế độ tỷ giá thả nổi tự do, chính phủ không can thiệp và không có tài trợ chính thức. Thị trường ngoại hối có thể không tự cân bằng được.

Nhưng rõ ràng là nó có cân bằng, giờ này qua giờ khác, và thậm chí là cân bằng trong từng phút. Cân bằng ngắn hạn trên thị trường ngoại hối đạt được là vì tỷ giá bất cứ lúc nào cũng có thể bật tới một mức cần thiết để tránh những luồng vốn một chiều với quy mô lớn. Để xem xét quá trình này một cách chi tiết hơn, chúng ta cần quan tâm nhiều hơn tới các luồng vốn.

Ngắn hạn

Khi vốn vận động hoàn hảo trên phạm vi quốc tế thì điều kiện ngang bằng lãi suất sẽ phải thỏa mãn. Nếu các tài sản ghi theo các loại tiền tệ khác nhau mà đưa ra mức lợi tức kỳ vọng khác nhau thì sẽ tạo ra những luồng chu chuyển vốn ồ ạt theo một chiều, và điều này mâu thuẫn với trạng thái cân bằng thị trường ngoại hối. Do vậy, lợi tức kỳ vọng phải được cân bằng nhằm *tránh* tình trạng vốn chu chuyển ồ ạt theo một chiều.

Lợi tức kỳ vọng ở đây gồm khoản lãi vốn hay lỗ vốn khi tỷ giá thay đổi trong khi tài sản nước ngoài được nắm giữ trong một khoảng thời gian ngắn. Mức tỷ giá hiện hành sẽ ảnh hưởng tới khoản lãi vốn này giữa thời kỳ hiện tại và thời kỳ kế tiếp. Do vậy, tỷ giá thả nổi có thể luôn luôn được xác lập ở mức cân bằng giữa lợi tức kỳ vọng vốn với chênh lệch lãi suất giữa các đồng tiền, ví dụ, giữa trái phiếu Anh tính theo đồng bảng và trái phiếu Mỹ tính theo đôla, đây được gọi là điều kiện ngang bằng lãi suất.

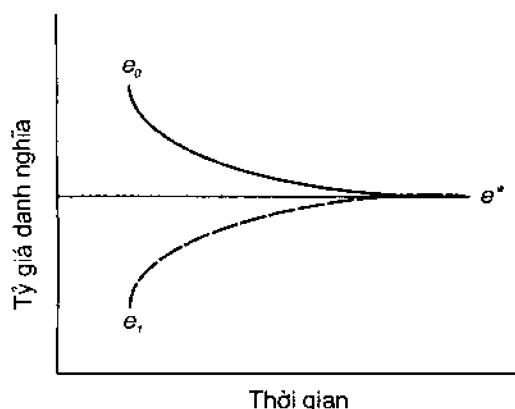
Giả sử lãi suất ở Anh cao hơn so với lãi suất ở Mỹ là 2%. Tại sao người nắm giữ vốn không chuyển toàn bộ số vốn này sang đồng bảng? Nếu các nhà đầu cơ kỳ vọng rằng đồng bảng sẽ mất giá là 2% một năm so với đồng đôla thì nhà đầu tư vào đồng bảng sẽ có mức lãi suất cao hơn 2% nhưng lại chịu tổn thất 2% trên tỷ giá sau một năm, nó không khác gì việc cho vay bằng đôla. Phần lãi cao hơn này chỉ vừa đủ bù đắp cho khoản lỗ vốn kỳ vọng và hầu hết các nhà đầu cơ đều không bận tâm họ sẽ đầu tư vốn vào đâu. Khi không có những luồng chu chuyển ồ ạt giữa các loại tiền tệ thì thị trường ngoại hối có thể nằm tại trạng thái cân bằng.

Nhưng điều gì xảy ra nếu lãi suất ở Anh tăng lên và bây giờ cao hơn so với lãi suất ở Mỹ là 4%? Nếu mọi người vẫn nghĩ rằng tỷ giá ở Anh sẽ giảm 2% một năm thì phần lãi cao hơn ở Anh sẽ lớn hơn so với khoản lỗ vốn khi giữ đồng bảng. Mọi người đều cố gắng chuyển vốn sang đồng bảng. Gần như ngay lập tức nó sẽ làm tăng tỷ giá $/£. Nhưng tăng bao nhiêu? Cho tới khi nào nó đạt tới ngưỡng mà mọi người kỳ vọng rằng đồng bảng sẽ giảm khoảng 4% một năm sau đó. Chỉ khi đó thì khoản lỗ vốn kỳ vọng khi

cho vay bằng đồng bảng sẽ vừa đủ để cân đối mức chênh lệch lãi suất 4%. Nó giúp phục hồi lại điều kiện ngang bằng lãi suất và chấm dứt tình trạng chuyển vốn theo một chiều.

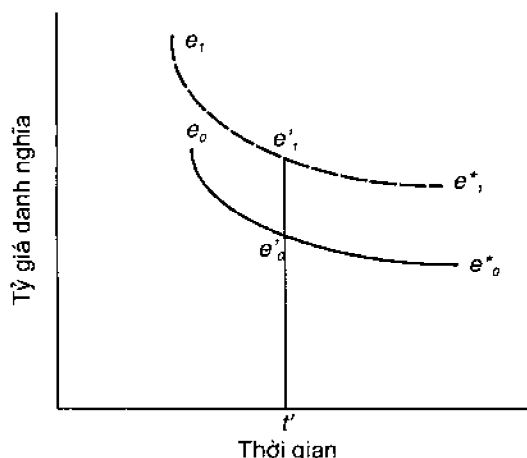
Tại sao giá trị đồng bảng cao hơn ngày hôm nay lại khiến mọi người kỳ vọng rằng tỷ giá của Anh sẽ giảm trong tương lai? Bởi vì, các nhà đầu cơ khôn ngoan sẽ nhận ra rằng tỷ giá cuối cùng sẽ phải quay trở lại mức tỷ giá cân bằng dài hạn để duy trì cân bằng bên ngoài. Khi đích đến cuối cùng đã bị neo lại như vậy thì giá trị ban đầu cao hơn có nghĩa là tốc độ sụt giảm sau đó sẽ nhanh hơn.

Hình 29.2 Tỷ giá thả nổi



Giả sử e* là tỷ giá danh nghĩa cân bằng trong dài hạn. Để tỷ giá danh nghĩa không đổi thì tỷ lệ lạm phát giữa các nước phải như nhau. Giả thuyết Fisher khi đó có nghĩa là chênh lệch lãi suất cuối cùng cũng sẽ bị loại bỏ. Với một nước có lãi suất tạm thời cao thì tỷ giá sẽ bắt đầu ở e_0 và di chuyển dọc theo đường e_0e^*. Đối với một nước có lãi suất tạm thời thấp thì tỷ giá sẽ bắt đầu ở e_1 và di chuyển dọc theo e_1e^*. Trong cả hai trường hợp thì những thay đổi của tỷ giá được kỳ vọng sẽ cân đối những chênh lệch lãi suất.

Hình 29.3 Thay đổi tỷ giá dài hạn kỳ vọng



Với một nước có lãi suất cao, nếu mọi người kỳ vọng tỷ giá dài hạn là e^*_0 thì tỷ giá sẽ bắt đầu ở e_0 được dự tính sẽ di chuyển tới e^*_0. Tại thời điểm t', mọi người mới nhận ra tỷ giá cuối cùng sẽ là e^*_1. Tại thời điểm t', tỷ giá sẽ nhảy ngay lập tức từ e'_0 lên e'_1 để di chuyển theo đường $e'_1e^*_1$.

Hình 29.2 tóm tắt lý thuyết xác định tỷ giá thả nổi. Để đơn giản, chúng ta giả sử rằng các chính sách tiền tệ trong và ngoài nước mang lại một tỷ lệ lạm phát giống nhau ở cả hai quốc gia. Tỷ giá thực tế cân bằng không đổi trong dài hạn khi đó hàm ý rằng tỷ giá danh nghĩa e* sẽ không đổi để giúp duy trì cân bằng bên ngoài. Trong ngắn hạn, tỷ giá danh nghĩa có thể lệch rất nhiều khỏi vị trí e* và có thể thay đổi nhanh chóng.

Một nước có mức lãi suất cao (thấp) trong ngắn hạn sẽ có kỳ vọng mất giá (tăng giá) nếu nó không định làm phát sinh những luồng vốn chu chuyển một chiều ồ ạt hoặc vào trong nước hoặc đi ra nước ngoài. Hình 29.2 mô tả hai tiến trình có thể xảy ra đối với tỷ giá danh nghĩa. Nếu lãi suất được kỳ vọng là cao so với tiêu chuẩn quốc tế thì tỷ giá bắt đầu ở e_0 sẽ mất giá dần và tiến về trạng thái cân bằng dài hạn là e*.

Tại mọi điểm dọc trên đường e_0e^*, độ dốc của nó phản ánh chênh lệch lãi suất và khoản lỗ vốn vừa đủ để cân đối chênh lệch lãi suất.

Trong dài hạn, tỷ giá danh nghĩa không đổi chỉ khi nào chênh lệch lãi suất được loại bỏ. Nhớ lại Chương 26, giả thuyết Fisher phát biểu rằng lãi suất danh nghĩa sẽ điều chỉnh theo tỷ lệ lạm phát bởi vì lãi suất thực tế gần như không thay đổi. Hình 29.2 giả định rằng chênh lệch lạm phát cuối cùng sẽ bằng không, do vậy tỷ giá danh nghĩa có thể không thay đổi. Điều này hoàn toàn phù hợp với giả định các chính sách tiền tệ cuối cùng sẽ hội tụ và chênh lệch lãi suất sẽ bị loại bỏ[5].

Ngược lại, nếu một quốc gia được kỳ vọng là có mức lãi suất thấp khác thường thì tỷ giá của nó sẽ xuất phát tại e_1 như trong Hình 29.2. Tăng giá tỷ giá được dự tính trước sẽ đi theo đường e_1e^*, nó sẽ mang kỳ vọng về một khoản lãi vốn trên tỷ giá nhằm bù đắp cho việc lãi suất của các tài sản ghi theo đồng bảng thấp hơn mức trung bình.

Theo thời gian, các thị trường tài chính sẽ thay đổi quan điểm về tiến trình tương lai của nền

[5] Một giả thiết khác về chính sách tiền tệ hàm ý một sự thay đổi lâu dài của tỷ giá danh nghĩa.

kinh tế. Điều đó có thể dẫn tới việc đánh giá lại tỷ giá hiện tại nhằm tránh tình trạng vốn chu chuyển ồ ạt.

Giả sử các thị trường tài chính xem xét lại kỳ vọng của mình về những khác biệt lãi suất trong tương lai. Trước đó, họ tin rằng nước này đang tạm thời có một mức lãi suất cao; nhưng bây giờ họ lại tin rằng lãi suất thấp hơn so với chuẩn thế giới. Theo Hình 29.2, tiến trình phù hợp sẽ chuyển từ e_0e^* sang e_1e^* và tỷ giá ban đầu sẽ nhảy từ e_0 tới e_1.

Tỷ giá thả nổi dễ biến động vì chúng là giá tài sản phản ánh niềm tin về tương lai. Niềm tin này có thể thay đổi rất nhiều.

Bất kỳ sự thay đổi nào trong giá tài sản sẽ là ngoài kỳ vọng. Nếu mọi người đã kỳ vọng trước việc tỷ giá nhảy từ e_0 tới e_1 thì họ đã chuyển các tài sản ghi theo đồng bảng sang đôla. Mọi người nắm giữ một tài sản khi giá của nó tăng lên hay giảm xuống là gặp may hoặc không gặp may.

Khi xuất hiện thông tin mới thì giá tài sản sẽ thay đổi để phản ánh thông tin mới này một cách hợp lý.

Một lý do mà tỷ giá có thể thay đổi là xuất hiện những thông tin mới về lãi suất trong tương lai. Một lý do khác là thông tin mới về trạng thái tỷ giá cân bằng dài hạn. Hình 29.3 mô tả một quốc gia với mức lãi suất cao tạm thời và lúc ban đầu được kỳ vọng là có tỷ giá cân bằng dài hạn là e^*_0. Tỷ giá của nó được kỳ vọng di chuyển dọc theo đường $e_0e^*_0$.

Tại thời điểm t', thị trường tài chính nhận được thông tin là tỷ giá cân bằng dài hạn thực sự sẽ nằm tại e^*_1. Nếu họ đã biết trước điều này thì tỷ giá đáng lẽ sẽ phải bắt đầu tại e_1 và di chuyển dọc theo đường $e_1e^*_1$. Khi điều này được nhận ra lần đầu tại thời điểm t_1, thì thị trường ngoại hối sẽ ngay lập tức điều chỉnh tỷ giá tới e'_1 để tỷ giá từ thời điểm đó trở đi sẽ phù hợp.

Dọc theo lộ trình $e'_1e^*_1$, tổn thất vốn kỳ vọng trên tỷ giá tiếp tục cân đối chênh lệch lãi suất. Và lộ trình này được kỳ vọng sẽ chấm dứt tại một vị trí hợp lý, đó là trạng thái tỷ giá cân bằng dài hạn.

29.5 Chính sách tiền tệ và tài khóa trong chế độ tỷ giá thả nổi

Trong một nền kinh tế đóng có tốc độ điều chỉnh lương và giá chậm chạp thì những thay đổi trong chính sách tiền tệ và tài khóa có những tác động thực trong ngắn hạn, mặc dù nền kinh tế cuối cùng vẫn sẽ quay trở lại trạng thái cân bằng bên trong. Trong một nền kinh tế mở có tỷ giá cố định, vốn vận động gần như hoàn hảo sẽ làm cho chính sách tiền tệ mất tác dụng trong ngắn hạn; tuy nhiên chính sách tài khóa lại hiệu quả hơn bởi vì việc mở rộng tài khóa không còn làm tăng lãi suất nữa. Trong chế độ tỷ giá thả nổi, điều ngược lại sẽ xảy ra; chính sách tiền tệ có hiệu quả cao trong ngắn hạn nhưng hiệu quả chính sách tài khóa lại giảm xuống.

Chính sách tiền tệ

Hình 29.2 đã trình bày chính sách tiền tệ ảnh hưởng tới nền kinh tế thực trong ngắn hạn trong điều kiện tỷ giá thả nổi. Với tỷ giá kỳ vọng cho trước trong dài hạn, dự báo lãi suất cao hơn trong ngắn hạn tới trung hạn sẽ ngay lập tức làm tăng giá tỷ giá, và do vậy nó có khả năng sẽ giảm sau đó. Khoản lỗ vốn kỳ vọng từ thời điểm đó sẽ giúp ngăn không cho các luồng vốn chảy vào để nhằm thu lợi từ mức lãi suất cao.

Ngược lại, dự báo một thời kỳ có lãi suất thấp sắp xảy ra (so với các nước đối tác thương mại) sẽ khiến cho tỷ giá mất giá ngay lập tức, do vậy có nhiều khả năng tỷ giá sẽ tăng trở lại vào thời gian sau. Triển vọng về các khoản lãi vốn trong tương lai sẽ ngăn không cho các luồng vốn chảy ra do lãi suất trong nước thấp.

Do vậy, niềm tin vào chính sách tiền tệ hiện tại và tương lai sẽ có một ảnh hưởng mạnh tới mức tỷ giá ban đầu và ảnh hưởng tới sức cạnh tranh. Trên thực tế, tỷ giá phản ánh niềm tin của công chúng vào chính sách tiền tệ trong tương lai, cả trong nước và cả ở nước ngoài. Thay đổi lãi suất hiện tại trong một thời gian ngắn sẽ chỉ có tác động nhỏ đến cách suy tính này. Tuy nhiên, nếu mọi người tin rằng chính sách tiền tệ sẽ thay đổi lâu dài trong tương lai thì nó sẽ khiến cho người ta phải xác định lại lộ trình phù hợp cho tỷ giá. Điều này có thể ảnh hưởng mạnh trong ngắn hạn.

Do vậy, trong nền kinh tế mở với chế độ tỷ giá thả nổi, chính sách tiền tệ sẽ tác động tới tổng cầu không chỉ thông qua tác động của lãi suất đến cầu tiêu dùng và đầu tư. Thay đổi lộ trình dự kiến về lãi suất có thể có ảnh hưởng mạnh tới tỷ giá và sức cạnh tranh. Ảnh hưởng tới tổng cầu có thể lớn. Bởi vì, ảnh hưởng của lãi suất tới sức cạnh tranh tác động cùng chiều với ảnh hưởng trong nước - lãi suất thấp thúc đẩy tiêu dùng trong nước nhưng cũng làm giảm tỷ giá và tăng sức cạnh tranh và do vậy tăng xuất khẩu ròng - vì vậy chính sách tiền tệ trở nên hiệu quả hơn trong chế độ tỷ giá thả nổi so với trong nền kinh tế đóng.

Hộp 29-2 Một chiếc Hummer

Nếu bạn đi mua hàng ở New York hoặc đang xem xét việc thay chiếc Range Rover của mình bằng chiếc Hummer sản xuất ở Mỹ thì khi đó bạn sẽ cảm thấy hài lòng vì việc đồng bảng đã lên giá so với đồng đôla trong thời gian qua. Nhưng nếu bạn là nhà nhập khẩu người Anh thì đó là một cú đánh vào bạn. Số liệu thương mại của Liên hiệp Anh trong thời gian qua đã khẳng định xu thế tăng thâm hụt, hoạt động xuất khẩu giảm sút và xu hướng nhập khẩu bất kỳ thứ gì mà chúng ta muốn tiêu dùng.

Các nghiên cứu mới nhất ... cho thấy rằng tăng giá 10% sẽ dẫn tới xuất khẩu giảm 2,2%; tuy nhiên mất giá 10% chỉ làm tăng xuất khẩu 1%... Vấn đề của Liên hiệp Anh là tăng giá đồng bảng tiếp tục diễn ra, nên muốn khôi phục trở lại hoạt động xuất khẩu như trước kia thì tỷ giá sẽ phải mất giá mạnh hơn trong tương lai.

Nguồn: The Guardian, 1st March, 2004.

Sản xuất của Liên hiệp Anh đã sụt giảm đều qua các năm dưới thời chính phủ thuộc Đảng Bảo thủ. Công Đảng Mới cũng chưa đảo ngược được xu thế này. Các nhà sản xuất tiếp tục nói rằng giá trị cao của đồng bảng khiến sức cạnh tranh của họ giảm sút. Trong chế độ tỷ giá thả nổi, tỷ giá thực tế phản ánh lãi suất thực tế hiện tại và tương lai, so với các nước đối tác.

Điều này giải thích một phần sự quan tâm của Gordon Brown về tính cẩn trọng tài khóa và việc ông ta sử dụng "các sắc thuế ngầm" nhằm tiến hành chính sách tài khóa thắt chặt hơn so với mức mà công chúng kỳ vọng. Mặc dù mọi lời cam kết sẽ chi nhiều hơn cho giáo dục, y tế, xây dựng đường sắt đã mang lại niềm hy vọng cho các giáo viên, y tá và những người thợ sửa đường ray, nhưng nó cũng gây ra sự thất vọng cho các công nhân trong khu vực sản xuất. Chi tiêu của chính phủ nhiều hơn nếu không đi kèm với việc tăng thuế thì sẽ buộc Ngân hàng Anh phải tăng lãi suất lên. Nếu thị trường kỳ vọng điều này xảy ra thì đồng bảng có nhiều khả năng sẽ lên giá và gây tổn hại tới khu vực sản xuất.

Chính sách tài khóa

Trong chế độ tỷ giá thả nổi, ảnh hưởng của sự thay đổi lãi suất tới sức cạnh tranh *củng cố thêm* sức mạnh của chính sách tiền tệ nhưng *làm suy yếu đi* sức mạnh của chính sách tài khóa.

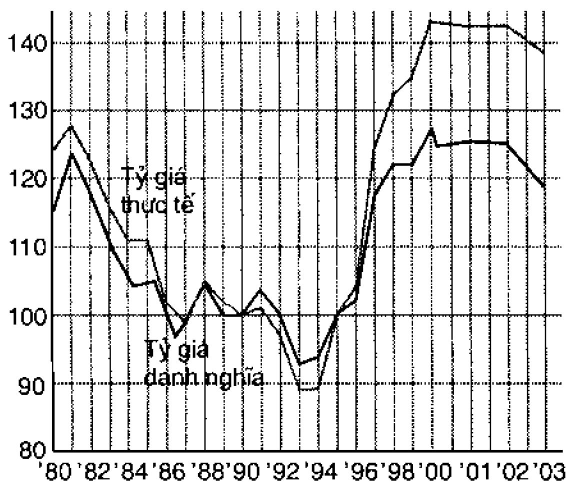
Giả sử chính phủ thực hiện chính sách tài khóa mở rộng, tăng chi tiêu của chính phủ. Điều này làm tăng tổng cầu. Dù chính sách tiền tệ theo đuổi mục tiêu lạm phát hay mục tiêu cung tiền danh nghĩa thì việc bùng nổ tổng cầu cũng sẽ khiến ngân hàng trung ương phải tăng lãi suất. Lãi suất cao hơn sẽ gây ra sự tăng giá tức thời của tỷ giá danh nghĩa để ngăn không cho vốn chảy vào: nếu tỷ giá tăng lên khá cao thì mọi người sẽ tin rằng nó sẽ giảm từ thời điểm đó trở đi.

Trong nền kinh tế đóng, lãi suất cao hơn sẽ loại bớt một phần chi tiêu tư nhân do giảm cầu tiêu dùng và cầu đầu tư. Nhưng trong nền kinh tế mở với chế độ tỷ giá thả nổi, tăng giá tỷ giá cũng sẽ làm giảm sức cạnh tranh và giảm xuất khẩu ròng, tiếp tục làm suy yếu ảnh hưởng của chính sách tài khóa mở rộng với mục tiêu tăng tổng cầu trong ngắn hạn.

29.6 Đồng bảng từ năm 1980

Hình 29.4 mô tả các mức tỷ giá danh nghĩa và thực tế của đồng bảng từ năm 1980. Tỷ giá ở đây là giữa đồng bảng với một giỏ tiền tệ gồm các nước là đối tác thương mại quan trọng với Anh. Hãy lưu ý mối tương quan cao độ giữa những biến động của tỷ giá danh nghĩa và tỷ giá thực tế. Điều này hàm ý rằng hầu hết những thay đổi của tỷ giá thực tế là do những thay đổi của tỷ giá danh nghĩa gây ra chứ không phải do giá cả trong nước và ngoài nước thay đổi. Tỷ giá danh nghĩa dễ biến động hơn so với mức giá hàng hóa và tiền lương.

Hình 29.4 Tỷ giá nước Anh (1990 = 100)



Nguồn: IMF, *International Financial Statistics.*

Tỷ giá thực tế của Liên hiệp Anh đã tăng giá mạnh trong thời kỳ 1977-80. Đầu tiên, chính sách tiền tệ thắt chặt được sử dụng để chống lạm phát. Khả năng lãi suất tăng cao trong tương lai đã dẫn tới việc tăng giá mạnh tỷ giá danh nghĩa.

Cùng lúc, Liên hiệp Anh khám phá ra mỏ dầu và giá dầu tăng đã làm cho mỏ dầu này càng trở nên có giá trị. Hình 29.3 chỉ ra rằng việc phát hiện ra một nguồn lực mới với giá trị lớn sẽ làm tăng tỷ giá cân bằng trong dài hạn. Dự báo được điều này, luồng vốn bắt đầu chảy vào ngay lập tức. Do vậy, tỷ giá đã tăng giá ngay sau khi mỏ dầu được tìm thấy.

Chính sách tiền tệ thắt chặt và việc phát hiện ra mỏ dầu ở Biển Bắc gộp lại đã giải thích tại sao giá trị thực tế của đồng bảng lại rất cao trong năm 1980. Sức cạnh tranh do vậy đã giảm và xuất khẩu các sản phẩm phi dầu mỏ, đặc biệt là các hàng hóa công nghiệp đã bị một đòn mạnh.

Sau năm 1981, sức cạnh tranh đã được cải thiện dần khi tỷ giá thực tế mất giá. Người ta đã dự báo trước được những khoản lỗ vốn khi nắm giữ đồng bảng. Những khoản lỗ vốn này chính là lý do giải thích tại sao không xuất hiện các luồng vốn chảy vào ồ ạt khi nước Anh thắt chặt chính sách tiền tệ vào đầu những năm 1980.

Bùng nổ kinh tế ở Anh giữa những năm 1980 đã một phần là do tỷ giá thực tế giảm và sức cạnh tranh tăng lên. Tuy nhiên, các chính sách tiền tệ và tài khóa không còn thắt chặt nữa đã làm cho nền kinh tế phát triển quá nóng. Khi lạm phát tăng vọt trở lại thì Ngân hàng Anh đã tăng mạnh lãi suất vào cuối những năm 1980. Như chúng ta kỳ vọng, Hình 29.4 cho thấy điều này đã dẫn tới một đợt tăng giá mới của tỷ giá sau năm 1987.

Vào năm 1990, Liên hiệp Anh đã tham gia vào Liên minh Chế độ Tỷ giá (ERM) và neo tỷ giá danh nghĩa với các nước EU khác. Để duy trì mức tỷ giá neo này thì Liên hiệp Anh đã phải cân đối lãi suất của mình với các nước ERM khác.

Quan điểm neo tỷ giá có thể đúng hoặc sai, tuy nhiên Liên hiệp Anh lựa chọn neo tỷ giá với các nước ERM không đúng thời điểm. Năm 1990 là năm nước Đức thống nhất. Ngay sau đó, Tây Đức đã phải trợ cấp một khoản ngân sách khổng lồ cho Đông Đức nhằm giúp nâng cao năng suất ở khu vực này bắt kịp với Tây Đức. Với chính sách tài khóa mở rộng của nước Đức thì lãi suất đã tăng rất cao ở các nước ERM để ngăn chặn tình trạng lạm phát ở nước Đức.

Cũng giống các nước ERM khác, Anh cũng bị tổn hại do buộc phải tăng lãi suất lên mức cao tương ứng, điều này chỉ có lợi cho nước Đức trong khi các nước khác phải chịu tổn hại. Vào năm 1992, vấn đề Liên hiệp Anh gặp phải không còn là tình trạng tăng trưởng quá nóng mà là tình trạng suy thoái sâu sắc do chính sách tiền tệ thắt chặt mạnh gây ra. Bởi vì, hầu hết các đối tác thương mại chính của Liên hiệp Anh cũng có mức lãi suất cao nên đồng bảng đã không tăng giá nhiều trong thời kỳ 1990-92.

Vào tháng 9 năm 1992, Liên hiệp Anh đã rút ra khỏi ERM, thả nổi tỷ giá và tuyên bố cắt giảm lãi suất để chấm dứt tình trạng suy thoái. Hình 29.4 mô tả diễn biến của tỷ giá danh nghĩa và tỷ giá thực tế của Liên hiệp Anh với việc mất giá mạnh vào cuối năm 1992. Không giống như Anh, hầu hết các quốc gia ERM đều tiếp tục nằm trong liên minh và chịu những ảnh hưởng của lãi suất cao trong một vài năm sau đó.

Nâng cao sức cạnh tranh đã làm tăng mức xuất khẩu của Liên hiệp Anh trong thời kỳ 1993-95, giúp Liên hiệp Anh thoát ra khỏi cuộc suy thoái. Tuy nhiên, Hình 29.4 cho thấy rằng vào cuối năm 1996, tỷ giá thực tế quay trở lại mức năm 1992. Hầu hết các nước EU lúc này đang thắt chặt chính sách tài khóa để đáp ứng điều kiện Masstricht trong liên minh tiền tệ. Với chính sách tài khóa thắt chặt hơn nên chính sách tiền tệ của những nước này không còn phải quá thắt chặt nữa. Khi tỷ giá của những nước này bị mất giá thì đồng bảng lại tăng giá.

Ngoài ra, Công Đảng Mới có nhiều khả năng nắm giữ chính phủ trong mấy năm tới. Sự độc lập của Ngân hàng trung ương Anh đã đảm bảo rằng lãi suất sẽ tăng nếu cần thiết để giữ cho tỷ lệ lạm phát nằm trong tầm kiểm soát. Bất chấp Điều khoản ổn định Tài khóa và việc Bộ trưởng tài chính nhấn mạnh đến tính cẩn trọng, các thị trường tài chính chưa bao giờ tin vào lời cam kết của Công Đảng Mới rằng họ sẽ thắt chặt tài khóa.

Sau năm 1996, thị trường tài chính đã cảm thấy vui vẻ hơn với việc tin chắc vào chính sách thắt chặt tiền tệ chứ không phải là thắt chặt tài khóa. Một chính sách kết hợp như vậy sẽ là một biện pháp tạo ra mức lãi suất thực tế cao. Nhận thức được điều này, đồng bảng đã tăng giá mạnh. Kết cục là sức cạnh tranh giảm và đánh dấu chấm hết cho một thời kỳ tăng trưởng dựa vào xuất khẩu của những năm giữa thập niên 90.

TÓM TẮT

- Trong điều kiện **Tỷ giá cố định và vốn vận động hoàn hảo**, lãi suất trong nước phải tương ứng với lãi suất nước ngoài để ngăn không cho các luồng vốn ồ ạt chu chuyển và đảm bảo trạng thái cân bằng trên thị trường ngoại hối. **Tự chủ tiền tệ khi đó sẽ không còn nữa.** Chính sách tiền tệ không còn được sử dụng độc lập để kiểm soát nền kinh tế trong nước.
- **Giảm cầu trong nước** sẽ làm giảm sản lượng và giảm mức giá. Không giống như trong nền kinh tế đóng, chính sách tiền tệ không thể phản ứng lại bằng việc cắt giảm lãi suất. Thay vào đó, giảm giá sẽ làm tăng sức cạnh tranh và làm tăng tổng cầu. Khi cân bằng bên trong được khôi phục thì sẽ có thặng dư tài khoản vãng lai, điều này tạo ra mức của cải nhiều hơn, tăng tổng cầu trở lại. Sau một thời kỳ bùng nổ, giá cả sẽ tăng và sức cạnh tranh giảm xuống, cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài có thể được khôi phục trở lại.

- **Giảm cầu xuất khẩu** sẽ gây ra suy thoái, giá thấp hơn và sức cạnh tranh cao hơn sẽ giúp phục hồi lại cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài. Trường hợp này không cần có một cuộc bùng nổ kinh tế nào.
- Trong ngắn hạn, chính sách tài khóa là một công cụ hữu hiệu trong chế độ tỷ giá cố định. Tài khóa mở rộng sẽ không còn đẩy lãi suất lên cao trong ngắn hạn nữa. Gia tăng sản lượng sẽ đi kèm với tăng cung tiền để duy trì lãi suất ở mức thế giới.
- **Phá giá** là việc giảm giá trị tỷ giá cố định. Khi quá trình điều chỉnh giá diễn ra chậm chạp, nó sẽ làm tăng sức cạnh tranh và tổng cầu. Với nguồn lực nhàn rỗi thì nền kinh tế có thể tăng mức sản lượng. Nhưng tại mức sản lượng tiềm năng thì xuất khẩu ròng chỉ có thể tăng nếu như tổng chi tiêu trong nước giảm xuống thông qua chính sách tài khóa thắt chặt.
- Trong dài hạn, phá giá không có nhiều ảnh hưởng. Thay đổi một biến danh nghĩa đơn giản sẽ dẫn tới sự thay đổi nghịch chiều của các biến danh nghĩa khác. Khi giá nhập khẩu tăng và mọi người đòi hỏi có mức lương đảm bảo cho chi phí sinh hoạt tăng lên thì các doanh nghiệp và người lao động sẽ triệt tiêu đi những lợi thế cạnh tranh có được từ việc phá giá. Nhưng phá giá có thể đẩy nhanh quá trình điều chỉnh khi cú sốc xảy ra đòi hỏi phải có một sự thay đổi lâu dài trong sức cạnh tranh để phục hồi lại trạng thái cân bằng bên trong và bên ngoài.
- Trong **chế độ tỷ giá thả nổi**, tỷ giá danh nghĩa dài hạn sẽ đảm bảo cân bằng bên ngoài, với mức giá trong nước và ngoài nước cho trước. Trong ngắn hạn, tỷ giá điều chỉnh nhằm tránh có những luồng vốn chu chuyển ồ ạt trên tài khoản vốn.
- Tỷ giá phải xuất phát từ một mức rồi sau đó đi theo tiến trình hội tụ về trạng thái cân bằng dài hạn được dự báo trước nhằm liên tục tạo ra một khoản lãi vốn hoặc lỗ vốn để cân đối lại những chênh lệch lãi suất kỳ vọng, do vậy sẽ cân bằng được mức lợi tức kỳ vọng khi cho vay ở trong nước hay cho vay ở nước ngoài.
- Trong chế độ tỷ giá thả nổi, chính sách tiền tệ là một công cụ hữu hiệu trong ngắn hạn. Niềm tin rằng lãi suất cao hơn trong tương lai sẽ khiến cho tỷ giá tăng giá mạnh, do vậy nó có thể mang lại niềm tin là khoản lỗ vốn sẽ cân đối lại mức lãi suất cao. Khi quá trình điều chỉnh giá diễn ra chậm chạp thì việc tăng giá ban đầu của tỷ giá sẽ làm giảm mạnh sức cạnh tranh. Việc giảm cầu xuất khẩu ròng sẽ tăng cường tác động của lãi suất cao làm giảm tổng cầu.
- Chính sách tài khóa kém hiệu lực trong chế độ tỷ giá thả nổi. Mở rộng tài khóa sẽ dẫn tới một cuộc bùng nổ và tăng lãi suất. Tăng lãi suất sẽ làm tỷ giá tăng giá và loại bớt xuất khẩu ròng, và càng giảm bớt lượng tiêu dùng và đầu tư ở trong nước.
- Tiến trình thực tế của tỷ giá danh nghĩa ở Liên hiệp Anh trong thời gian qua đã phản ánh việc thay đổi niềm tin về diễn biến trong tương lai của lãi suất trong và ngoài nước, về mức cuối cùng của tỷ giá tại trạng thái cân bằng dài hạn. Tỷ giá tại trạng thái cân bằng dài hạn phụ thuộc vào niềm tin về mức giá cuối cùng ở trong và ngoài nước, và nó cũng phụ thuộc vào các cú sốc cung như việc phát hiện ra các nguồn lực mới.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1 Hãy xếp ba tình huống sau theo mức độ ảnh hưởng của chính sách tiền tệ tới mức sản lượng thực tế trong ngắn hạn: (a) nền kinh tế đóng; (b) nền kinh tế mở với tỷ giá cố định; (c) nền kinh tế mở với tỷ giá thả nổi. Giải thích tại sao.

2 Xuất phát tại trạng thái cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài, nền kinh tế phá giá tỷ giá cố định. (a) Điều gì xảy ra với lãi suất của nước đó? (b) Điều gì xảy ra với sản lượng? (c) Điều gì xảy ra với lạm phát? (d) Cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài được khôi phục lại như thế nào?

3 Giả sử trong câu hỏi 2, tỷ giá danh nghĩa bị phá giá 30%. (a) Thay đổi cuối cùng trong mức giá là bao nhiêu? Lương danh nghĩa thay đổi bao nhiêu? Cung tiền danh nghĩa thay đổi bao nhiêu? (b) Neo danh nghĩa của nền kinh tế là gì?

4 Một nước đối mặt với việc giảm cầu xuất khẩu trong một thời gian dài. Việc phá giá có giúp giải quyết vấn đề không? Cân bằng bên trong và cân bằng bên ngoài có thể được khôi phục lại bằng cách nào khác?

5 Một nước phát hiện ra một công nghệ mới, điều này sẽ cải thiện đáng kể năng lực xuất khẩu trong 5 năm tới. (a) Điều gì phải xảy ra với tỷ giá thực tế trong dài hạn? (b) Tại sao tỷ giá lại phản ứng tức thì với tin tức này chứ không chờ tới khi cung hàng xuất khẩu mới thực sự diễn ra?

6 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những phát biểu sau là sai? (a) Các nhà đầu cơ quốc tế cộng lại có nhiều tiền hơn các ngân hàng trung ương. Do vậy, ngân hàng trung ương không thể duy trì tỷ giá cố định. (b) Tỷ giá thả nổi dễ biến động bởi vì xuất khẩu và nhập khẩu biến động rất mạnh. (c) Chính sách tỷ giá thực ra là chính sách tiền tệ, do vậy chẳng có gì khác so với những tác động của chính sách tài khóa.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 687.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 30

Tăng trưởng kinh tế

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Tăng trưởng sản lượng tiềm năng.**
2. **Dự báo của Malthus về tình trạng thiếu ăn.**
3. **Tiến bộ công nghệ và tích lũy tư bản đã làm cho dự báo này trở thành sai lầm như thế nào?**
4. **Mô hình tăng trưởng kinh tế tân cổ điển.**
5. **Giả thuyết hội tụ.**
6. **Tình hình tăng trưởng của các nước giàu và nước nghèo.**
7. **Liệu chính sách có thể tác động tới tăng trưởng không?**
8. **Liệu tăng trưởng có phải dừng lại để cứu lấy môi trường không?**

Trong suốt thời kỳ 1870 - 2002, GDP thực tế của Liên hiệp Anh đã tăng gấp 10 lần và thu nhập thực tế bình quân đầu người tăng gấp 5 lần. Tính trung bình, chúng ta giàu hơn so với ông bà của chúng ta nhưng lại nghèo hơn con cháu chúng ta sau này. Bảng 30.1 chỉ ra xu thế dài hạn còn diễn ra nhanh chóng hơn ở một số quốc gia khác. Trong thời kỳ 1870 - 2002, GDP thực tế của nước Nhật tăng gấp 100 lần và thu nhập thực tế bình quân đầu người tăng gấp 27 lần.

Bảng 30.1 đặt ra ba câu hỏi. Tăng trưởng kinh tế dài hạn là gì? Điều gì gây ra sự tăng trưởng này? Và chính sách kinh tế có thể tác động tới mức tăng trưởng này không? Chúng ta sẽ chủ yếu tập trung vào các quốc gia công nghiệp. Chương 36 sẽ xem xét quá trình tăng trưởng, hoặc có thể không có tăng trưởng ở các nước nghèo.

Các nhà kinh tế luôn hứng thú với lý thuyết tăng trưởng kinh tế. Năm 1798, Thomas Malthus với cuốn *Tiểu luận đầu tiên về Dân số* đã dự đoán rằng tăng trưởng sản lượng sẽ đến lúc bị lấn át bởi tốc độ tăng dân số, nó sẽ gây ra tình trạng thiếu ăn và chấm dứt quá trình tăng dân số, đây chính là nguồn gốc của quan niệm về kinh tế học như là "môn khoa học sầu thảm". Một số quốc gia vẫn đang mắc trong cái bẫy mà Malthus đã đề cập tới, một số quốc gia khác đã phá vỡ cái bẫy này bằng tốc độ tăng trưởng liên tục và sự phồn thịnh. Chúng ta sẽ xem xét các quốc gia này làm như thế nào.

Bảng 30.1 GDP thực tế và GDP thực tế trên đầu người, 1870 - 2002

	GDP thực tế năm 2002 so với năm 1870	Tăng trưởng hàng năm (%)	GDP thực tế trên đầu người năm 2002 so với năm 1870	Tăng trưởng hàng năm (%)
Nhật	100	3,7	27	2,7
Mỹ	66	3,4	10	1,8
Úc	45	3,1	4	1,2
Thụy Điển	33	2,8	14	2,2
Pháp	15	2,2	10	1,9
Anh	10	1,9	5	1,3

Nguồn: Angus Maddison, "Phases of Capitalist Development", in R.C.O. Matthews (ed.), *Economic Growth and Resources*, vol.2, Macmillan, 1979; updated from IMF, *International Financial Statistics*.

Như Bảng 30.1 chỉ ra, thêm 0,5% tăng trưởng hàng năm sẽ tạo ra một sự khác biệt rất lớn trong mức sản lượng tiềm năng sau một vài thập kỷ. Cuối thập niên 1960, các nhà kinh tế đã xây dựng lý thuyết tăng trưởng kinh tế. Nó đã mang lại một sự hiểu biết sâu sắc, tuy nhiên đã mắc một sai lầm cơ bản. Nó đã dự đoán rằng chính sách của chính phủ không tạo ra sự thay đổi nào trong tốc độ tăng trưởng dài hạn.

Trong những năm giữa thập niên 1980, một suy nghĩ đơn giản đã hình thành nên một cách tiếp cận mới, trong đó tăng trưởng dài hạn chịu tác động của hành vi cá nhân và chính sách của chính phủ. Chúng ta sẽ giải thích tóm lược cách tiếp cận mới này đối với vấn đề tăng trưởng kinh tế.

Cuối cùng, chúng ta sẽ xem xét liệu tăng trưởng có phải là tốt không. Liệu rằng tăng trưởng chậm hơn có thể tốt hơn không? Liệu rằng chi phí của tăng trưởng có lớn hơn lợi ích mà nó mang lại không?

30.1 Tăng trưởng kinh tế

Tăng trưởng kinh tế là tỷ lệ thay đổi thu nhập thực tế hoặc sản lượng thực tế.

Tốc độ tăng trưởng của một biến số là phần trăm tăng hàng năm. Để xác định tăng trưởng kinh tế, chúng ta phải chỉ định rõ cả biến số cần đo và thời kỳ đo. Bảng 30.1 sử dụng GDP thực tế. Chúng ta cũng có những kết quả tương tự khi sử dụng GNP thực tế hay thu nhập quốc dân.

GDP và GNP đo tổng sản lượng hay tổng thu nhập của một nền kinh tế. Tuy nhiên, chúng vẫn chưa phải là những thước đo hoàn chỉnh về sản lượng và thu nhập kinh tế. Hơn nữa, sẽ rất khó có thể tính tới sự xuất hiện những sản phẩm mới. GDP cao hơn không đảm bảo rằng chúng ta đã hạnh phúc hơn.

GDP và sản lượng kinh tế

GDP đo lường sản lượng ròng hay giá trị gia tăng trong một nền kinh tế bằng cách tính giá trị số hàng hóa và dịch vụ được mua bằng tiền. Những sản phẩm không được mua bán và do vậy không thể tính toán được sẽ bị bỏ qua. Hai bỏ sót lớn nhất là sự nghỉ ngơi và các ảnh hưởng ngoại ứng như ô nhiễm và tắc nghẽn giao thông.

Tại hầu hết các nước công nghiệp, thời gian làm việc trung bình đã giảm ít nhất mười giờ một tuần kể từ năm 1900. Khi lựa chọn thời gian làm việc ít đi có nghĩa rằng

mọi người coi khoảng thời gian nghỉ ngơi thêm có giá trị ít nhất phải bằng với giá trị của số hàng hóa có thể mua thêm nếu họ tiếp tục làm việc lâu hơn. Khi mọi người quyết định đánh đổi chiếc máy giặt để có thêm thời gian nghỉ ngơi thì GDP được ghi nhận giảm xuống. GDP thể hiện chưa đủ sản lượng thực của nền kinh tế. Ngược lại, mức độ ô nhiễm sẽ làm giảm phúc lợi kinh tế ròng của nền kinh tế và đáng lý ra phải được loại ra khỏi GDP.

Tính tới thời gian nghỉ ngơi trong GDP sẽ làm tăng giá trị GDP được thống kê trong cả hai năm 1870 và 2000. Bởi vì, giá trị của nghỉ ngơi có thể tăng chậm hơn tốc độ tăng của sản lượng được thống kê, sản lượng tăng khoảng 10 lần ở Liên hiệp Anh và tăng gấp 100 lần ở Nhật Bản, nên một thước đo sản lượng hoàn chỉnh hơn có thể làm giảm tỷ lệ tăng trưởng. Ngược lại, ô nhiễm và tắc nghẽn giao thông tăng ngày càng nhanh. Tính tới những yếu tố này cũng sẽ làm giảm tốc độ tăng trưởng thực xuống thấp hơn mức tăng trưởng được ghi nhận ở Bảng 30.1.

Các sản phẩm mới

Vào năm 1879, mọi người không có TV, ôtô hay máy tính. Các nhà thống kê đã làm hết sức để có thể so sánh giá trị của GDP thực tế giữa các năm, nhưng sản phẩm mới ngày nay đã khiến cho chúng ta rất khó có thể so sánh chéo theo thời gian. Chúng ta có thể ước lượng thu nhập thực tế của mọi người tăng bao nhiêu khi một sản phẩm mới vẫn thực hiện một chức năng đã có từ trước nhưng với giá rẻ hơn. Việc tính toán này sẽ khó hơn nhiều khi sản phẩm mới này mang những tính năng mới mà trước đây chưa có. Trong các chương trước, chúng ta đã nói rằng một mức lạm phát nhỏ có thể đơn giản phản ánh việc tăng giá thực tế do chất lượng tốt hơn hoặc xuất hiện những sản phẩm hoàn toàn mới.

GDP và mức độ hạnh phúc

Ngay cả khi chúng ta đo được GDP một cách hoàn chỉnh và chính xác thì vẫn còn có hai vấn đề xảy ra. Thứ nhất, chúng ta quan tâm tới tổng GDP hay GDP bình quân đầu người? Điều này tùy thuộc vào câu hỏi mà chúng ta định đặt ra. Tổng GDP cho biết quy mô của một nền kinh tế. Tuy nhiên, nếu chúng ta quan tâm tới mức độ hạnh phúc của một người điển hình trong nền kinh tế thì việc sử dụng GDP bình quân đầu người sẽ tốt hơn. Bảng 30.1 cho chúng ta biết rằng: mặc dù GDP thực tế ở Úc tăng nhanh hơn ở Pháp hay Thụy Điển trong thời kỳ 1870 - 2000, nhưng đó một phần là do tốc độ tăng dân số nhanh hơn do hiện tượng nhập cư ồ ạt. Thụy Điển và Pháp có tốc độ tăng GDP đầu người nhanh hơn trong thời kỳ này. Tuy nhiên, ngay cả GDP thực tế đầu người cũng không phải là chỉ báo hoàn hảo về mức độ hạnh phúc của một công dân điển hình. Khi thu nhập được phân phối bình đẳng giữa các thành viên thì GDP thực tế đầu người cho chúng ta biết những gì mà mọi người nhận được. Nhưng một số quốc gia có tình trạng phân phối thu nhập bất bình đẳng. Một số ít người kiếm được rất nhiều trong khi đại bộ phận dân chúng lại kiếm được rất ít. Những quốc gia này có thể có mức thu nhập thực tế trên đầu người tương đối cao, tuy nhiên nhiều công dân vẫn có thể đang sống trong cảnh nghèo.

Cuối cùng, ngay cả khi GDP được điều chỉnh để tính tới nghỉ ngơi, ô nhiễm và các yếu tố khác nữa thì mức GDP đầu người cao hơn không nhất thiết phản ánh mức độ hạnh phúc lớn hơn. Những thứ vật chất này không phải là tất cả. Nhưng chúng cũng có ích. Những thay đổi theo hướng trở lại "cuộc sống giản đơn" đã không mang lại nhiều thành công lắm. Hầu hết các quốc gia nghèo đang cố gắng tăng GDP càng nhanh càng tốt.

Một hiện tượng mới đây?

Bảng 30.1 đưa ra một điểm lưu tâm cuối cùng. Ngay cả khi tốc độ tăng trưởng hàng năm là 1,3% tính theo GDP bình quân đầu người, nó cũng đã tạo ra mức GDP thực tế trên đầu người cao gấp 5 lần giữa hai thời điểm 1870 và 2000 ở Liên hiệp Anh. Vào năm 1870, thu nhập trên đầu người của Liên hiệp Anh là 1900£ tính theo giá năm 2000. Nếu tốc độ tăng trưởng hàng năm của nó trước đó cũng luôn là 1,3% thì thu nhập thực tế trên đầu người đã là 370£ năm 1750; 75£ năm 1630; và 16£ năm 1510. Một điều ngoài sức tưởng tượng. Chỉ mất có 250 năm mà thu nhập thực tế đầu người đã tăng nhanh như vậy.

Trong dài hạn, những biến động của sản lượng xung quanh mức sản lượng tiềm năng sẽ bị phai mờ trước tốc độ tăng trưởng của bản thân sản lượng tiềm năng. Nếu sản lượng tiềm năng tăng 2% một năm thì nó sẽ tăng gấp 7 lần trong vòng chưa đầy một thế kỷ. Để giải thích tăng trưởng, chúng ta phải nghĩ về những thay đổi trong sản lượng tiềm năng.

30.2 Tổng quan về tăng trưởng

Hàm sản xuất cho biết mức sản lượng tối đa có thể đạt được từ số lượng đầu vào nhất định với trình độ công nghệ hiện có.

Để đơn giản, chúng ta giả định rằng nền kinh tế luôn nằm tại mức sản lượng tiềm năng. Hàm sản xuất cho chúng ta biết mức sản lượng tiềm năng cao hơn có thể đạt được khi các nguồn lực đầu vào như đất đai, tư bản, nguyên liệu có nhiều hơn, hoặc tiến bộ công nghệ cho phép tăng sản lượng đầu ra với cùng một số lượng đầu vào như trước.

Trong dài hạn, mức tăng dân số có thể bị chi phối bởi mức sản lượng bình quân đầu người, nó sẽ tác động tới số con mà các gia đình muốn sinh, tác động tới mức độ chăm sóc y tế và dinh dưỡng mà mọi người muốn nhận. Tuy nhiên, chúng ta đơn giản hóa bằng cách giả định rằng tỷ lệ tăng dân số độc lập với các nhân tố kinh tế. Do vậy, chúng ta giả định rằng bất kỳ yếu tố nào làm tăng sản lượng thì cũng sẽ làm tăng mức sản lượng trên đầu người.

Tư bản

Tư bản hiện vật (vốn sản xuất) bao gồm máy móc, nhà xưởng và hàng tồn kho, tư bản hiện vật kết hợp với các đầu vào khác để làm ra sản phẩm. Với đầu vào lao động cho trước, nhiều tư bản hơn sẽ làm tăng sản lượng. Tuy nhiên, tư bản sẽ bị tổn hao theo thời gian. Một phần khoản đầu tư mới cần có để giúp duy trì lượng tư bản hiện có không bị suy giảm. Khi lực lượng lao động tăng lên, chúng ta sẽ cần đầu tư nhiều hơn nếu muốn duy trì lượng tư bản tính trên một lao động. Khi tốc độ đầu tư càng nhanh thì lượng tư bản tính trên một công nhân sẽ ngày càng tăng, nó sẽ làm tăng sản lượng tính trên một lao động. Mức tư bản trên đầu người cao hơn là một cách thức chủ yếu để tăng sản lượng tính trên một lao động cũng như thu nhập trên đầu người.

Lao động

Số người làm việc có thể tăng lên vì hai lý do. Đó có thể là do tăng trưởng dân số hoặc do tỷ lệ người có việc làm tăng lên. Đầu vào lao động cũng phụ thuộc vào số giờ mà mỗi người làm việc. Với số công nhân đã cho trước, số giờ lao động tăng lên sẽ làm tăng mức lao động đầu vào hiệu quả và do vậy làm tăng sản lượng đầu ra.

Số giờ làm việc trong một tuần đã giảm nhiều kể từ năm 1870. Tăng sản lượng đầu ra thực tế tính theo đầu người trong Bảng 30.1 không phải là do tăng số giờ làm việc. Kể từ năm 1945, đầu vào lao động đã tăng chủ yếu là do phụ nữ đã bắt đầu tham gia vào lực lượng lao động.

Vốn nhân lực

Vốn nhân lực phản ánh kỹ năng và kiến thức mà người công nhân được trang bị. Giáo dục, đào tạo và kinh nghiệm cho phép người lao động tạo ra nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn. Ví dụ, một lượng lớn tư bản hiện vật của nước Đức đã bị tàn phá trong Đại chiến thế giới lần thứ hai, tuy nhiên vốn nhân lực của lực lượng lao động nước Đức vẫn tồn tại. Với những kỹ năng này, nước Đức đã phục hồi nhanh chóng sau năm 1945. Nếu không có số vốn nhân lực này thì sẽ không bao giờ có sự thần kỳ kinh tế của nước Đức thời Hậu chiến.

Đất đai

Đất đai là một nhân tố đặc biệt quan trọng tại các quốc gia nông nghiệp. Nếu mỗi người lao động có nhiều đất đai hơn thì sản lượng nông nghiệp sẽ cao hơn. Đất đai ở các quốc gia công nghiệp phát triển ít quan trọng hơn. Hồng Kông và Singapo đã tăng trưởng nhanh dù rằng rất thiếu đất. Tuy nhiên, dù sao đi chăng nữa thì có nhiều đất vẫn tốt hơn.

Tăng lượng cung đất không quan trọng lắm đối với tăng trưởng. Theo lý thuyết, đất đai là đầu vào mà cung của nó đối với nền kinh tế là hoàn toàn cố định. Trong thực tế, việc phân biệt giữa đất đai và tư bản không thật rõ ràng. Bằng cách sử dụng nhiều phân bón hơn cho đất, lượng đất canh tác nông nghiệp hiệu quả có thể sẽ tăng lên. Đầu tư vào hệ thống thủy lợi và tưới tiêu, các vùng đầm lầy và sa mạc có thể thành những vùng đất canh tác được.

Nguyên liệu

Tài nguyên không tái sinh chỉ có thể được sử dụng một lần. **Tài nguyên tái sinh** có thể được sử dụng lại nếu không bị khai thác quá mức.

Với lượng các đầu vào khác đã cho trước, lượng một đầu vào nguyên liệu nhiều hơn cũng cho phép sản xuất nhiều sản phẩm hơn. Khi nguyên liệu khan hiếm và đắt đỏ thì người công nhân sẽ làm việc chậm đi và phải đắn đo để tránh lãng phí số nguyên liệu này. Khi số nguyên liệu dồi dào thì người công nhân có thể làm việc nhanh hơn.

Khi một thùng dầu khoan từ dưới lòng đất lên và được sử dụng làm nhiên liệu cho máy móc, thế giới đã giảm lượng dự trữ dầu đi một thùng. Nếu thế giới có một lượng dự trữ dầu giới hạn thì cuối cùng nó sẽ cạn kiệt dầu, tất nhiên có thể điều này sẽ không xảy ra trong vòng vài thế kỷ tới.

Ngược lại, gỗ và cá nếu được khai thác một cách hợp lý thì nó sẽ được thiên nhiên tái tạo lại và có thể trở thành đầu vào sản xuất vĩnh viễn. Tuy nhiên, nếu chúng bị khai thác quá mức thì chúng sẽ trở nên tuyệt chủng. Khi lượng cá voi còn lại quá ít thì chúng sẽ khó tìm được bạn tình và do vậy không thể sinh sôi được. Lượng cá voi sẽ giảm.

Đóng góp của các nhân tố và tính kinh tế theo quy mô

Sản phẩm biên của một nhân tố là số đầu ra tăng thêm khi đầu vào này tăng thêm một đơn vị trong khi tất cả các đầu vào khác được giữ nguyên. Kinh tế học vi mô cho chúng ta biết rằng sản phẩm biên cuối cùng sẽ giảm khi đầu vào tăng. Với hai người công nhân trên một máy, việc đưa thêm người công nhân thứ ba vào sẽ gần như không làm tăng thêm đầu ra.

Tính kinh tế theo quy mô

Thay vì tăng duy nhất một loại đầu vào, giả sử rằng tất cả các đầu vào đều được tăng gấp đôi. Nếu sản lượng tăng đúng gấp hai lần thì chúng ta đang có *mức hiệu quả không*

đổi theo quy mô; nếu sản lượng tăng nhiều hơn (ít hơn) hai lần thì chúng ta đang có *mức hiệu quả tăng (giảm) theo quy mô.*

Tính kinh tế theo quy mô sẽ giúp thúc đẩy tăng trưởng. Tăng đầu vào sẽ tạo ra mức tăng sản lượng nhanh hơn. Có một số lý do về mặt kỹ thuật gắn với tính kinh tế theo quy mô. Các công thức toán học đơn giản chỉ ra rằng để chế tạo ra một chiếc tàu chở dầu với khả năng chuyên chở gấp hai lần thì số đầu vào thép tăng chưa đến hai lần. Ngược lại, nhiều nước đang phát triển đang tiếc nuối vì đã đổ nguồn lực vào xây dựng những nhà máy thép khổng lồ và ngày nay đang không hiệu quả. Lớn hơn không phải luôn là tốt hơn. Trong thực tế, các nhà kinh tế thường giả định về tính hiệu quả không đổi theo quy mô.

Sau khi bàn luận về một số loại đầu vào sản xuất, bây giờ chúng ta lại bàn về vai trò của tri thức công nghệ.

30.3 Tri thức công nghệ

Tiến bộ công nghệ trong năng suất diễn ra thông qua **các phát minh**, tức là việc khám phá ra các tri thức mới, **và đổi mới**, việc áp dụng các tri thức mới vào quy trình sản xuất trong thực tế.

Tại mỗi thời điểm, một xã hội có một lượng tri thức công nghệ nhất định về những cách thức sản xuất ra hàng hóa. Một số loại tri thức được viết ra thành sách, tuy nhiên cũng có rất nhiều tri thức được phản ánh trong thực tiễn công việc và chỉ có thể học được bằng cách làm việc chăm chỉ.

Các phát minh

Các phát minh lớn có thể tạo ra những bước tiến vượt bậc trong tri thức công nghệ. Bánh xe, động cơ hơi nước và những máy tính hiện đại là các thí dụ. Tiến bộ công nghệ trong nông nghiệp cũng hết sức lớn lao. Các xã hội công nghiệp chỉ bắt đầu hình thành khi việc tăng năng suất trong nông nghiệp đã giải phóng một phần lực lượng lao động để sản xuất hàng công nghiệp mà không lo người dân thiếu lương thực. Việc thay thế sức trâu bò bằng máy móc, sản xuất phân bón, hệ thống thủy lợi và tưới tiêu, các giống lai mới, tất cả đã góp một phần quan trọng nâng cao năng suất nông nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Hiện thân của tri thức trong tư bản

Để đưa những ý tưởng mới vào quá trình sản xuất thực sự, hoạt động đổi mới thường đòi hỏi phải đầu tư vào những chiếc máy mới. Nếu không có đầu tư, những con bò sẽ không thể tự chuyển thành những chiếc máy cày ngay cả khi bí quyết để làm ra chiếc máy cày đã có. Những phát minh mới quan trọng do vậy thường tạo ra những làn sóng đầu tư và đổi mới khi mà ý tưởng này được đưa vào thực tiễn. Giữa thế kỷ thứ mười chín là thời đại của xe lửa và giữa thế kỷ thứ hai mươi là thời đại của ôtô. Chúng ta ngày nay đang trong thời đại của những chip siêu nhỏ.

Vừa học vừa làm

Vốn nhân lực có thể quan trọng giống như tư bản hiện vật. Bằng việc thực hành, người lao động có thể trở nên hoàn thiện hơn trong công việc của mình. Ví dụ nổi tiếng nhất là hiệu ứng Horndal, sau khi một xưởng thép Thụy Điển được xây dựng trong thời kỳ 1835-36 và được giữ nguyên tình trạng trong suốt 15 năm kế tiếp. Không có một sự thay đổi nào của nhà máy hay quy mô lực lượng lao động, tuy nhiên sản lượng một giờ lao động đã tăng 2% một năm. Tuy nhiên, khi mà tất cả các kỹ năng đã được tiếp nhận hết thì năng suất rất khó có thể tăng thêm được nữa.

Hộp 30-1 **Con đường tới sự giàu có**

Trong hàng thế kỷ, tăng trưởng thu nhập trên đầu người là rất nhỏ. Hầu hết mọi người đều cận kề với tình trạng thiếu ăn. Ngày nay, chúng ta coi tăng trưởng là chuyện dĩ nhiên. Sau năm 1750, quá trình công nghiệp hóa đã làm thay đổi mọi thứ. Tư bản và tri thức, được các thế hệ tích lũy lại và được kế thừa và nhân lên ở các thế hệ tiếp theo.

Tại sao là năm 1750? Một phần là do các ý tưởng toán học và khoa học đã đạt tới một độ chín nhất định, cho phép vận dụng vào trong thực tiễn. Nhưng rất nhiều người tiên phong của cuộc Cách mạng Công nghiệp là những người thợ thủ công giàu kinh nghiệm mà gần như không được đào tạo về khoa học. Ngược lại, Thời Cổ đại Hy Lạp với những Pythagoras và Archimedes đã đạt những thành tựu khoa học, tuy nhiên lại không có sự thịnh vượng về kinh tế.

Vào đầu thế kỷ 15, Trung Quốc đã biết áp dụng kỹ thuật thủy lực, phân nhân tạo và các loại thuốc thú y. Họ đã có lò cao từ 200 năm trước công nguyên, tức là 1500 năm trước châu Âu. Họ đã có giấy viết 1000 năm trước khi châu Âu có, và phát minh ra máy in từ 400 năm trước thời Gutenberg. Nhưng tới năm 1600, Trung Quốc đã bị Tây Âu đuổi kịp và tới năm 1800 thì bị châu Âu bỏ lại phía sau.

Các nhà lịch sử kinh tế tiếp tục tranh luận về các nguyên nhân cội rễ của quá trình tiến bộ, nhưng ba yếu tố sau đây là rất quan trọng: các thể chế về giá trị, chính trị và kinh tế. Tăng trưởng đòi hỏi phải sẵn sàng thay đổi. Các nhà cầm quyền ở Trung Quốc thích trật tự xã hội, ổn định xã hội và cách ly với những ý tưởng ngoại, tỏ thái độ ngạo mạn khi có những tiến bộ trong nước dù rằng chậm chạp, tuy nhiên lại cảm thấy bất hạnh khi thế giới có hàng loạt những công nghệ và ứng dụng mới.

Các hoàng đế Trung Hoa đầy quyền uy có thể đã ngăn cản và cấm đoán sự thay đổi trong đế chế hùng mạnh của họ. Ngay cả khi các vị vua phương Tây muốn làm điều tương tự thì sự cạnh tranh giữa các quốc gia phương Tây nhỏ bé đã làm giảm bớt quyền uy đó và tạo ra những cơ hội cho tăng trưởng và đổi mới. Cạnh tranh kinh tế giúp tránh sự kiểm soát của chính trị đối với các thị trường. Các quyền của nhà buôn đã tạo ra các luật về hợp đồng, bằng sáng chế, luật công ty và tài sản. Cạnh tranh giữa các hình thái thể chế cho phép những giải pháp hiệu quả hơn xuất hiện và phát huy tác dụng. Sự can thiệp độc đoán của những nhà lãnh đạo đã được giảm bớt. Các cơ hội cho hoạt động kinh doanh, thương mại, phát minh và đổi mới được nở rộ.

Sự phát triển của Tây Âu

Năm	Thu nhập trên đầu người (giá 1990)	Các phát minh
1000	400	Cối xay nước
1100	430	Vòng đai ngựa độn bông
1200	480	Cối xay gió
1300	510	La bàn
1400	600	Lò cao
1500	660	Máy in Gutenberg
1600	780	Kính thiên văn
1700	880	Đồng hồ quả lắc, kênh đào
1800	1280	Động cơ hơi nước, máy xe chỉ và máy dệt, gang, pin điện
1900	3400	Máy điện báo, điện thoại, đèn điện, hệ thống phi tuyến
2000	17400	Thép, ôtô, máy bay, máy tính, năng lượng hạt nhân

Nguồn: The Economist, 31 December 1999.

Nghiên cứu và triển khai

Yếu tố gì quyết định lượng phát minh và đổi mới? Một số ý tưởng mới là kết quả của những người thông minh, có tính tìm tòi, hoặc có thể là kết quả của những lần thất bại. ("Chắc chắn phải có một cách nào đó tốt hơn!"). Nhưng cũng giống như mọi hoạt động khác, số lượng đầu ra các ý tưởng mới phụ thuộc rất nhiều vào nguồn lực dành cho việc tìm ra chúng, số nguồn lực này lại phụ thuộc vào chi phí của nó và lợi ích tiềm năng mà

nó mang lại nếu thành công. Một số hoạt động nghiên cứu diễn ra tại các khoa ở các trường đại học, thường do chính phủ tài trợ một phần, nhưng phần lớn các nghiên cứu là do tư nhân tài trợ thông qua số tiền mà các công ty đóng góp vào cho hoạt động nghiên cứu và triển khai (R&D).

Kết quả của các nghiên cứu này hết sức rủi ro. Các nhà nghiên cứu không bao giờ biết rằng liệu họ có thể tìm ra được một thứ gì hữu ích không. Nghiên cứu giống như một dự án đầu tư đầy rủi ro. Các khoản tiền được cam kết bỏ ra trước khi những lợi ích (nếu có) bắt đầu phát sinh, nhưng có một khác biệt rất quan trọng. Giả sử bạn chi rất nhiều tiền vào việc tạo ra một cái bẫy chuột tốt hơn. Khi bạn thành công, mọi người có thể bắt chước chiếc bẫy chuột mới của bạn; giá bị đẩy xuống và bạn không bao giờ lấy lại được số tiền đầu tư ban đầu đã bỏ ra. Trong một thế giới như vậy thì sẽ có rất ít động cơ để thực hiện R&D.

Nếu như hoạt động phát minh trở nên phổ biến thì xã hội sẽ thu lợi nhưng người phát minh ra nó đầu tiên lại không được hưởng lợi: có một tác động *ngoại ứng* ở đây. Lợi ích xã hội và lợi ích cá nhân không trùng hợp và cơ chế giá đã không tạo ra những động cơ phù hợp. Xã hội sẽ cố gắng giải quyết *khuyết tật* thị trường này theo hai cách. Thứ nhất, cấp *bản quyền* cho nhà phát minh và nhà cải tiến kỹ thuật, tính độc quyền hợp pháp trong một khoảng thời gian nhất định sẽ cho phép các dự án nghiên cứu thành công thanh toán lại khoản đầu tư vào R&D thông qua việc tạm thời áp mức giá cao hơn so với chi phí sản xuất. Thứ hai, chính phủ sẽ trợ cấp một khoản tiền cho hoạt động nghiên cứu cơ bản tại các trường đại học, tại các phòng thí nghiệm của chính phủ và trong khu vực tư nhân.

30.4 Tăng trưởng và tích lũy

Trong mục này, chúng ta sẽ tìm hiểu mối quan hệ giữa tăng trưởng sản lượng, tích lũy nhân tố và tiến bộ công nghệ. Chúng ta sẽ sử dụng một hàm sản xuất đơn giản để phục vụ cho phân tích này.

$$Y = A \times f(K, L) \qquad (1)$$

Các biến đầu vào tư bản K và lao động L kết hợp với nhau để sản xuất ra mức sản lượng f(K, L). Hàm f này cho chúng ta biết chúng ta có thể thu về bao nhiêu từ một lượng đầu vào K và L nào đó. Hàm số này không bao giờ thay đổi. Chúng ta có thể tách riêng tiến bộ công nghệ thông qua tham số A, mà đo mức độ tri thức công nghệ tại mỗi thời điểm. Khi có tiến bộ công nghệ, A tăng lên và chúng ta sẽ nhận được nhiều đầu ra hơn từ lượng đầu vào đã cho trước. Để đơn giản, chúng ta giả định rằng đất đai được cố định.

Malthus, đất đai và dân số

Sống trong thời kỳ xã hội nông nghiệp là chủ yếu, viết cuốn sách vào năm 1798, Malthus đã lo lắng về nguồn cung đất đai cố định. Khi dân số ngày càng tăng làm việc trên một diện tích đất cố định thì năng suất lao động biên sẽ giảm. Sản lượng nông nghiệp sẽ tăng chậm hơn tốc độ tăng dân số. Lượng cung lương thực tính trên đầu người sẽ giảm, và tình trạng thiếu ăn xảy ra sẽ kéo dân số trở lại mức vừa đủ ăn tương ứng với lượng diện tích đất đai đã cho.

Theo phương trình (1), những người bị đói ăn sẽ tiêu dùng hết phần thu nhập của họ. Không có tiết kiệm, xã hội không thể đầu tư vào tư bản, do vậy K bằng không. Hàm sản xuất khi đó sẽ có lợi tức giảm dần theo lao động: tăng lao động sẽ càng làm giảm năng suất.

Một số quốc gia nghèo ngày nay đang phải đối mặt với cái bẫy Malthus này. Năng suất nông nghiệp quá thấp đến mức mọi người phải khai thác hết số đất đai để sản xuất

lương thực. Khi dân số tăng lên và sản lượng nông nghiệp không thể đuổi kịp, tình trạng thiếu ăn xảy ra và nhiều người chết. Nếu được bón phân tốt hơn, được tưới tiêu đầy đủ thì sản lượng nông nghiệp sẽ được cải thiện, dân số tăng nhanh do dinh dưỡng được cải thiện, và mọi người sẽ bị đưa trở lại tình trạng thiếu ăn một lần nữa.

Nhưng dự đoán của Malthus đã không đúng cho tất cả các quốc gia. Các nước giàu ngày nay đã phá vỡ cái bẫy của Malthus. Họ đã làm như thế nào? Thứ nhất, họ tăng năng suất nông nghiệp (chưa có sự gia tăng ngay của dân số) và một số công nhân chuyển sang hoạt động sản xuất công nghiệp. Hàng hóa tư bản được sản xuất ra bao gồm máy cày, máy bơm nước vào những cánh đồng khô hạn và phương tiện vận tải để phân phối số lương thực này một cách hiệu quả hơn. Khi tư bản được đưa vào trong nông nghiệp, sản lượng tính theo một người lao động tăng lên, giải phóng nhiều hơn số lao động, họ lại chuyển sang công nghiệp trong khi vẫn duy trì mức sản xuất lương thực đảm bảo cho toàn bộ dân số đang tăng lên.

Thứ hai, tiến bộ công nghệ nhanh chóng trong sản xuất nông nghiệp đã dẫn tới sự gia tăng năng suất liên tục và mạnh mẽ, nó tạo ra xu hướng sản xuất nông nghiệp thâm dụng vốn. Theo phương trình (1), tăng A và K đều làm tăng sản lượng nhanh hơn tốc độ tăng lao động, điều này giúp nâng cao mức sống.

Do vậy, dù rằng một nhân tố bị cố định về nguồn cung thì không nhất thiết sẽ không có tăng trưởng. Nếu tư bản được tích lũy, nhiều tư bản hơn sẽ có thể thay thế cho lượng đất đai cố định, nó cho phép sản lượng tăng với tốc độ ít nhất cũng bằng tốc độ tăng dân số. Tương tự, tiến bộ công nghệ liên tục sẽ cho phép tăng sản lượng ngay cả khi một nhân tố không tăng.

Cơ chế giá tạo ra những kích thích hợp lý để quá trình này xảy ra. Với lượng cung đất đai cho trước, sản xuất nông nghiệp cao hơn sẽ làm tăng giá đất và tiền thuê đất. Điều này tạo ra một kích thích để chuyển sang các phương pháp sản xuất ít thâm dụng đất hơn (sử dụng phân bón nhiều hơn, nuôi gà công nghiệp) và nó cũng làm tăng kích thích đầu tư vào tiến bộ công nghệ để nền kinh tế có thể giữ được mức sản xuất trước đây với số đất đai sử dụng ít hơn. Chúng ta có thể sử dụng luận điểm này đối với mọi nguồn tài nguyên khác mà bị giới hạn về cung.

Tích lũy tư bản

Các lý thuyết thời hậu chiến về tăng trưởng kinh tế đã dựa trên nghiên cứu của Roy Harrod ở Anh và Evsey Domar ở Mỹ trong thập niên 1940. Trong những năm cuối thập niên 1950, Bob Solow ở trường đại học MIT đã ghép nối lại các điểm then chốt và thiết thực của lý thuyết tăng trưởng tân cổ điển, tạo thành cơ sở của các nghiên cứu thực nghiệm[1].

Lý thuyết được gọi là tân cổ điển vì nó không đặt ra câu hỏi sản lượng thực tế đạt tới mức sản lượng tiềm năng như thế nào. Trong một thời kỳ khá dài, câu hỏi duy nhất được quan tâm là điều gì đang xảy ra đối với bản thân mức sản lượng tiềm năng. Lý thuyết tăng trưởng tân cổ điển giả định đơn giản là mức sản lượng thực tế và tiềm năng là như nhau.

Trong quá trình **cân bằng động**, sản lượng, tư bản và lao động tăng với cùng tốc độ. Do vậy, sản lượng tính theo đầu người và tư bản tính theo đầu người không đổi.

Trong dài hạn, lao động và tư bản đều tăng. Thông thường, trạng thái cân bằng có nghĩa là mọi thứ không thay đổi. Bây giờ, chúng ta sử dụng quan niệm cân bằng theo tốc độ tăng và tỷ lệ thay vì cân bằng theo giá trị tuyệt đối. Trạng thái cân bằng động là trạng thái cân bằng dài hạn trong lý thuyết tăng trưởng.

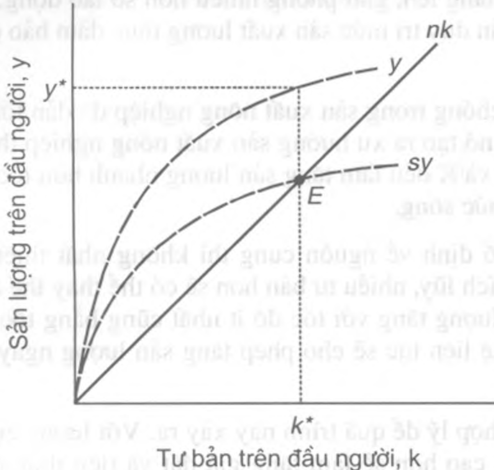
[1] Solow đã giành giải Nobel nhờ nghiên cứu của ông về tăng trưởng dài hạn. Từ đó, trong phân tích ngắn hạn của mình, ông là một người trung thành theo học thuyết Keynes, rất nhiều bài viết của ông đều hướng chỉ trích về những người tin rằng giá sẽ nhanh chóng làm cân bằng lại thị trường: "Liệu rằng cây ô liu, giả sử không được trợ giúp, sẽ luôn luôn đáp ứng được một nửa số rượu martini không"?

Trong một nền kinh tế đang tăng trưởng, **đầu tư theo chiều rộng** duy trì mức tư bản hiện có trên đầu người cho số công nhân tăng thêm. **Đầu tư theo chiều sâu** làm tăng số tư bản trên đầu người cho tất cả lao động.

Giả sử rằng lao động tăng với tốc độ không đổi n. Để cho đơn giản, chúng ta cũng giả sử rằng một phần cố định của thu nhập s được tiết kiệm; phần còn lại được tiêu dùng. Tổng lượng tư bản được hình thành (nhà nước và tư nhân) là phần sản lượng không dành cho tiêu dùng (của cả nhà nước và tư nhân). Đầu tư trước tiên là theo chiều rộng và sau đó có thể là theo chiều sâu.

Để giữ cho tư bản tính theo đầu người k không đổi, chúng ta cần nhiều đầu tư hơn khi dân số tăng trưởng (thêm tư bản cho số công nhân bổ sung). Hình 30.1 vẽ đường nk, dọc theo đường này lượng tư bản trên đầu người được giữ nguyên.

Hình 30.1 Tăng trưởng tân cổ điển



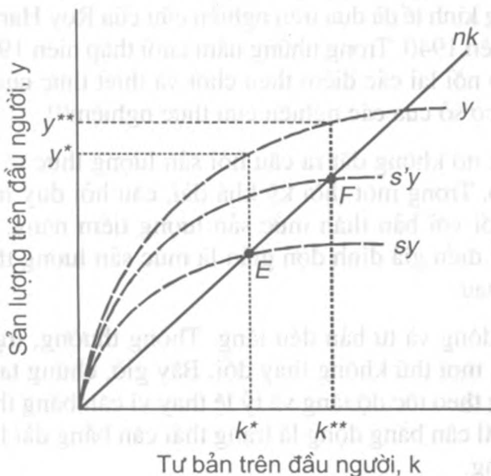
Đường *nk* cho biết mức đầu tư tính theo đầu người để duy trì mức tư bản trên đầu người không đổi trong điều kiện số lao động tăng lên. y cho biết mức sản lượng trên đầu người, và *sy* vừa là tiết kiệm vừa là đầu tư tính theo đầu người. Tại trạng thái cân bằng động E, đầu tư vừa đủ để giữ cho mức tư bản đầu người không đổi tại k*. Mức sản lượng trên đầu người khi đó là y*. Sản lượng và tư bản tăng theo tốc độ tăng của dân số.

Tăng thêm tư bản trên đầu người k sẽ làm tăng sản lượng tính trên đầu người y, nhưng do quy luật lợi tức giảm dần nên y là một đường cong như trong Hình 30.1. Bởi vì sản lượng được tiết kiệm theo một tỷ lệ nhất định nên sy cho chúng ta biết mức tiết kiệm trên đầu người. Bởi vì tiết kiệm và đầu tư bằng nhau nên nó cũng cho biết mức đầu tư tính trên đầu người.

Tại trạng thái cân bằng động, lượng tư bản trên đầu người là không đổi. Do vậy, đầu tư tính theo đầu người sy phải bằng nk, mức đầu tư tính trên đầu người cần thiết để giữ cho k không đổi bằng cách duy trì tốc độ tăng tư bản bằng tốc độ tăng lao động. k* là mức tư bản trên đầu người tại trạng thái cân bằng động và y* là mức sản lượng trên đầu người tại trạng thái cân bằng động. Tư bản, sản lượng và lao động cùng tăng với một tỷ lệ n dọc theo tiến trình cân bằng động này.

Hình 30.1 cũng chỉ ra điều gì xảy ra khi nền kinh tế lệch khỏi trạng thái cân bằng động. Nếu mức tư bản trên đầu người quá thấp thì nền kinh tế nằm bên trái trạng thái cân bằng động. Lượng tiết kiệm và đầu tư trên đầu người sy lớn hơn nk, lượng đầu tư trên đầu người cần thiết để duy trì tư bản tăng cùng tốc độ với tốc độ tăng lao động. Do vậy, lượng tư bản trên đầu người tăng lên. Ngược lại, ở phía bên phải trạng thái cân bằng động, sy nằm dưới đường nk và lượng tư bản trên đầu người giảm. Hình 30.1 nói rằng nền kinh tế dù xuất phát từ mức tư bản nào thì cuối cùng nó cũng sẽ dần dần hội tụ về trạng thái cân bằng động (duy nhất).

Hình 30.2 Tỷ lệ tiết kiệm cao hơn



Trạng thái cân bằng động ban đầu là tại E. Tăng tỷ lệ tiết kiệm từ s lên s' sẽ dẫn tới trạng thái cân bằng động tại F. Nó sẽ làm tăng tư bản và sản lượng trên đầu người, nhưng cuối cùng nó cũng không tác động đến tốc độ tăng trưởng. Bởi vì y** không đổi nên sản lượng và lao động sẽ vẫn tăng với tốc độ tăng trưởng n.

Tỷ lệ tiết kiệm cao hơn

Giả sử rằng mọi người liên tục tăng tỷ lệ tiết kiệm từ s tới s'. Chúng ta sẽ tiết kiệm nhiều hơn, đầu tư nhiều hơn và do vậy có tốc độ tăng trưởng nhanh hơn. Không, không phải vậy! Hình 30.2 sẽ lý giải tại sao không.

Không có một sự thay đổi nào trong hàm sản xuất biểu thị quan hệ giữa sản lượng và các đầu vào. Tại mức tiết kiệm s ban đầu, trạng thái cân

bằng động nằm tại E. Tại mức tiết kiệm cao hơn, s'y cho biết mức tiết kiệm và đầu tư tính theo đầu người. Tại F, nó sẽ bằng với nk, lượng đầu tư trên đầu người cần thiết để giữ cho k không tăng hoặc không giảm. Do vậy, F là trạng thái cân bằng động mới.

F có nhiều tư bản trên đầu người hơn E. Năng suất và sản lượng của mỗi công nhân cũng cao hơn. Tức là có hiệu ứng dài hạn của việc tiết kiệm cao hơn. Nó tác động tới giá trị tuyệt đối chứ không phải tốc độ tăng trưởng. Tại *bất kỳ* trạng thái cân bằng động nào, L, K và Y cũng đều tăng cùng tỷ lệ n, và tỷ lệ này được quyết định từ "bên ngoài mô hình": đó là tỷ lệ tăng trưởng của lao động và dân số. Chúng ta sẽ sớm quay trở lại vấn đề này.

Trong Hình 30.2, tỷ lệ tiết kiệm cao hơn sẽ làm tăng sản lượng và lượng tư bản trên đầu người. Để chuyển từ trạng thái E tới trạng thái F, phải có một thời kỳ tư bản tăng nhanh hơn lao động, chỉ khi đó thì lượng tư bản trên đầu người mới tăng như yêu cầu. Tỷ lệ tiết kiệm cao hơn, nếu thành công trong việc chuyển hóa thành mức đầu tư cao hơn nhằm giữ cho nền kinh tế ở trạng thái toàn dụng việc làm, sẽ tạo nên tốc độ tăng trưởng sản lượng nhanh hơn trong một khoảng thời gian, không phải là mãi mãi. Một khi lượng tư bản trên đầu người tăng đủ lớn thì tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư cao hơn sẽ được chuyển hóa hoàn toàn vào việc gia tăng tư bản theo chiều rộng, lúc này mức tư bản cần thiết lớn hơn lúc trước. Phát triển tư bản theo chiều sâu hơn nữa, cơ sở của tăng trưởng năng suất, không thể tiếp tục một cách vô hạn.



Online *Learning* Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

30.5 Tăng trưởng thông qua tiến bộ công nghệ

Chúng ta đã có được những bước tiến đáng kể, tuy nhiên vẫn còn một số vấn đề. Thứ nhất, lý thuyết này không phù hợp với *tất cả* các trường hợp xảy ra trong thực tế. Cho tới giờ, lý thuyết đã nói rằng sản lượng, lao động và tư bản tăng cùng với tỷ lệ n. Mặc dù tư bản và sản lượng tăng với tốc độ như nhau, nhưng trong thực tế thì cả hai yếu tố này đều tăng nhanh hơn tốc độ tăng của lao động. Nó giải thích tại sao chúng ta ngày nay có cuộc sống sung túc hơn ông cha ta ngày trước.

Câu trả lời có thể nằm ở tiến bộ công nghệ, yếu tố này đã bị chúng ta lờ đi khi giải thích sản lượng tăng hoàn toàn là do tăng trưởng cung nhân tố (dân số và tích lũy tư bản). Hóa ra là *tiến bộ công nghệ tăng thêm lao động* giống như một trò ảo thuật.

Tăng trưởng dân số có thể cuối cùng sẽ làm số công nhân tăng gấp đôi. Hãy tưởng tượng rằng số công nhân vẫn như vậy, tuy nhiên tri thức mới có thể cho phép số công nhân này làm bằng hai lần số công nhân lúc trước, nó tựa như việc dân số tăng lên.

Tiến bộ công nghệ tăng thêm lao động làm tăng cung lao động hiệu quả.

Giả sử rằng quá trình tiến bộ này diễn ra với tốc độ t. Đầu vào lao động hiệu quả tăng trưởng với tốc độ (t + n) do tiến bộ công nghệ và tăng dân số. Bây giờ chúng ta quay trở lại Hình 30.1 và chỉ cần thay (t + n)k cho nk. Để cho phân tích có giá trị, chúng ta phải chuyển sang đo lường tư bản và sản lượng tính trên một lao động tương đương. Lao động tương đương là kết quả của tăng dân số và tiến bộ công nghệ. Các mặt khác của đồ thị thì hoàn toàn tương tự.

E vẫn là trạng thái cân bằng động. Sản lượng tính trên một lao động tương đương và tư bản tính trên lao động tương đương là không đổi. Bởi vì, lao động tương đương tăng với tốc độ là t + n nên tư bản và sản lượng cũng phải tăng với tốc độ như vậy. Bởi vì người lao động thực thụ chỉ tăng với tốc độ n nên sản lượng và tư bản tính theo một

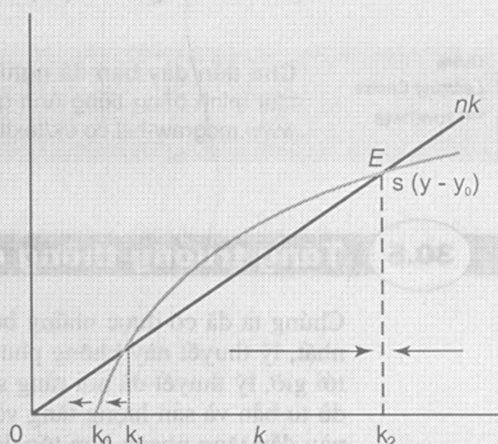
lao động thực thụ sẽ tăng với tốc độ t. Bây giờ lý thuyết tăng trưởng phù hợp với tất cả các trường hợp trong thực tế. Mức sống tăng theo thời gian với tốc độ t.

Hộp 30-2 Ngõ cụt tăng trưởng

Chúng ta đã giả định rằng mọi người tiết kiệm một phần thu nhập s không đổi. Ngay cả người nghèo kiếm được khoản tiền y cũng tiết kiệm sy và tiêu dùng (1 - s)y. Nhưng nếu y quá thấp thì (1 - s)y cũng quá thấp và không thể ngăn chặn được tình trạng thiếu ăn. Do vậy, họ sẽ tiêu dùng toàn bộ số thu nhập mình có và tiết kiệm bằng không. Dưới mức thu nhập tới hạn y_0, tiết kiệm bằng không. Lược đồ Solow lúc này có hình dạng ra sao? Giả sử k_0 là mức tư bản trên đầu người mà tạo ra mức thu nhập tới hạn y_0. Mức tư bản cao hơn sẽ tạo ra tiết kiệm như trong đồ thị trước và nk vẫn là tổng mức đầu tư cần thiết để duy trì tỷ lệ vốn - lao động đã cho khi dân số tăng. Lúc này có ba trạng thái cân bằng động.

Nếu tư bản bắt đầu tại mức nhiều hơn k_1 thì nền kinh tế sẽ hội tụ về trạng thái cân bằng động tại E. Giữa k_1 và k_2 thì tiết kiệm và đầu tư sẽ lớn hơn lượng đầu tư cần thiết để phát triển tư bản theo chiều rộng; phát triển tư bản theo chiều sâu cũng diễn ra và nền kinh tế tăng trưởng. Ở mức nhiều hơn k_2, tiết kiệm và đầu tư không đủ để duy trì tỷ lệ tư bản - lao động và nền kinh tế giảm sút. Cuối cùng nó sẽ tiến về E. Đây là trường hợp mà Hình 30.1 và 30.2 đã phân tích. Tiếp theo, giả sử rằng nền kinh tế xuất phát đúng tại k_1. Tiết kiệm và đầu tư chỉ vừa đủ để duy trì tỷ lệ tư bản - lao động. Do vậy, đây là trạng thái cân bằng động nhưng là trạng thái không ổn định. Nhiều hơn k_1 một chút là nền kinh tế bắt đầu hội tụ về E. Và dưới k_1 một chút là nền kinh tế không có đủ tiết kiệm và đầu tư để cân bằng với tốc độ tăng dân số. Lượng tư bản trên đầu người giảm xuống và tiếp diễn cho tới khi k = 0.

Trong mô hình này, các nước bắt đầu với mức tư bản dưới k_1 bị mắc vào một cái bẫy nghèo đói. Họ không thể đột phá ra ngoài. Toàn bộ sản lượng đều tiêu dùng hết. Không có thặng dư để tích lũy và tăng trưởng. Mô hình này cũng có thể giải thích tại sao hội tụ dường như diễn ra trong khối OECD (các nước vốn dĩ đã có mức tư bản cao hơn k_1) nhưng tại sao đồng thời nhiều nước khác vẫn đang mắc trong bẫy đói nghèo. Tăng trưởng hiện đại trong hai thế kỷ qua đã bắt đầu khi mà các sự kiện then chốt bước đầu đã tạo ra thặng dư và cho phép bắt đầu tiết kiệm và tích lũy.



Việc hai yếu tố tăng trưởng then chốt là n và t được quyết định từ bên ngoài mô hình là không thuận lợi. Vì lý do này, trong suốt 30 năm sau, mục đích chính sử dụng lý thuyết tăng trưởng này là dùng để hạch toán tăng trưởng: nó cho biết làm thế nào để phân giải hành vi sản lượng thực tế thành các bộ phận được giải thích do thay đổi của các yếu tố đầu vào và phần dư còn lại được giải thích bằng tiến bộ công nghệ. Tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét các kết quả hạch toán tăng trưởng.

30.6 Tăng trưởng ở các nước thuộc OECD

Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế (OECD) là một câu lạc bộ các nước giàu nhất thế giới, từ các quốc gia công nghiệp khổng lồ như Mỹ và Nhật tới các nền kinh tế nhỏ hơn như New Zealand, Ailen và Thổ Nhĩ Kỳ. Bảng 30.2 cho biết tốc độ tăng trưởng của các nước OECD từ năm 1950.

Tăng trưởng năng suất đã chậm đi rất nhiều từ sau năm 1973 tại tất cả các quốc gia OECD. Nhiều lý do đã được đưa ra. Một số nhấn mạnh tới việc tăng sức mạnh công đoàn, được hưởng bảo hộ từ luật pháp nhiều hơn trong thập niên 1970. Nếu cách giải thích này là đúng thì các cải cách hướng cung cuối những năm 1980 đã làm cho năng suất tăng mạnh trong những năm 1990. Có rất ít minh chứng cho những luận điểm này.

Năm 1973 cũng là năm đầu tiên có cú sốc dầu mỏ từ các nước OPEC, khi đó giá dầu thực tế đã tăng gấp bốn lần. Điều này đã gây ra hai tác động. Thứ nhất, nó đã chuyển hướng R&D sang việc tìm ra các công nghệ tiết kiệm năng lượng khác phục vụ cho mục đích dài hạn. Công sức bỏ ra có thể cần tới vài thập kỷ để mang lại kết quả và làm tăng năng suất thực tế. Thứ hai, giá năng lượng cao hơn đã làm cho rất nhiều tư bản trở nên lỗi thời về mặt kinh tế. Các nhà máy tiêu tốn quá nhiều năng lượng đã bị đóng cửa. Thế giới mất đi một phần tư bản, điều này đã làm giảm mức sản lượng trên đầu người. Trong thực tế, quá trình loại bỏ này diễn ra trong một thời gian dài, và càng được đẩy nhanh hơn do tăng mạnh giá dầu lần thứ hai giai đoạn 1980-81. Đó là lý do tại sao những tác động của nó kéo dài đến như vậy.

Bảng 30.2 Tăng trưởng trung bình hàng năm (%) về sản lượng trên đầu người

	OECD	Nhật	Đức	Ý	Pháp	Thụy Điển	Anh	Mỹ
1950-73	3,6	8,0	5,6	5,8	4,5	3,4	3,6	2,2
1973-79	1,4	2,9	3,1	2,9	3,0	1,5	1,6	0
1979-90	1,5	3,0	1,6	1,9	2,6	1,7	2,1	0,7
1990-99	1,3	0,9	3,4	1,3	1,4	1,9	1,5	1,3
2000-04	1,7	1,3	1,2	1,1	1,5	2,1	1,8	2,2

Nguồn: S.Dowrick and D.Nguyen, "OECD Comparative Economic Growth 1950-85", *American Economic Review*, 1989; OECD, *Economic Outlook.*

Sau khi đã bàn về những khác biệt trong tốc độ tăng trưởng giữa các thời kỳ, chúng ta sẽ xem xét sự khác biệt giữa các quốc gia. Hai phân tích này sẽ bổ sung cho nhau. Thực tế là các nước OECD tiến triển cùng nhau trong từng giai đoạn, điều này cho thấy rằng có nhiều khía cạnh của tăng trưởng vượt ra khỏi tầm kiểm soát của một quốc gia. Tiến bộ công nghệ lan truyền qua các nước khá nhanh, bất kể tiến bộ đó được khởi xướng tại quốc gia nào. Các nước ngày càng phụ thuộc vào nền kinh tế chung toàn cầu.

Dù vậy, tốc độ tăng trưởng khác nhau khá nhiều giữa các nước. Lý thuyết tăng trưởng có thể giải thích tại sao được không? Thứ nhất, nó cho rằng nếu các nước tiếp cận cùng một dạng công nghệ thì những khác biệt trong tăng trưởng sản lượng sẽ phản ánh những khác biệt trong tốc độ tăng lực lượng lao động. Bảng 30.1 cho biết mức độ tin cậy của nhận định này: những khác biệt trong tốc độ tăng sản lượng trên đầu người được ghi nhận nhỏ hơn so với những khác biệt trong tốc độ tăng sản lượng nói chung.

Thứ hai, chúng ta cần biết nền kinh tế sẽ phải mất bao lâu để chuyển dịch tới trạng thái cân bằng động, câu hỏi này không được Hình 30.1 và 30.2 đưa ra câu trả lời trực tiếp. Tăng trưởng sản lượng trong hai hay ba thập kỷ có phải là quá trình điều chỉnh *hướng* về trạng thái cân bằng động, hay là chúng ta có thể giả định rằng nền kinh tế đã đạt tới trạng thái cân bằng động trong thời gian đó?

Giả thuyết hội tụ

Hình 30.1 có một trạng thái cân bằng động duy nhất tại E và dù nền kinh tế bắt đầu tại mức tư bản trên đầu người là bao nhiêu thì đồ thị này cũng chỉ ra rằng cuối cùng nó vẫn sẽ hội tụ về điểm E. Các nước nghèo được thừa hưởng mức tư bản thấp sẽ tăng nhanh hơn cho tới khi họ đạt được tỷ lệ tăng sản lượng và tư bản tại trạng thái cân bằng động; các nước giàu được thừa hưởng số tư bản khổng lồ sẽ tăng trưởng với tỷ lệ trung bình thấp hơn cho tới khi lượng tư bản trên đầu người giảm trở lại trạng thái cân bằng động ở mức k*.

Khi lượng tư bản trên đầu người thấp, thì không cần nhiều đầu tư để trang bị cho những công nhân mới (đầu tư theo chiều rộng), do vậy phần đầu tư còn lại có thể gia tăng lượng tư bản tính trên mỗi lao động (đầu tư theo chiều sâu). Khi tư bản tính trên đầu người đã cao, thì phải có nhiều tiền tiết kiệm và đầu tư để duy trì mức đầu tư theo chiều rộng, đó là chưa nói đến đầu tư theo chiều sâu. Đây là một lý do giải thích cho giả thuyết hội tụ.

Giả thuyết hội tụ khẳng định rằng các nước nghèo tăng trưởng nhanh hơn mức trung bình, nhưng các nước giàu tăng chậm hơn mức trung bình.

Cách giải thích này chủ yếu dựa vào hiệu ứng tích lũy tư bản. Một cách giải thích thứ hai cho giả thuyết hội tụ hay "đuổi kịp" được đưa ra thông qua một kênh khác. Tiến bộ công nghệ không phải từ trên trời rơi xuống đều đều. Giả sử rằng chúng ta phải đầu tư nguồn lực thực tế (các trường đại học, các phòng thí nghiệm, R&D) để tạo ra những tiến bộ công nghệ. Chỉ có những nước giàu có nguồn nhân lực và tư bản mới thực hiện hoạt động này, và chính tại những nước này tiến bộ công nghệ được tạo ra. Tuy nhiên, một khi nó được tạo ra thì các ý tưởng mới này sẽ sớm lan truyền tới các quốc gia khác.

Bởi vì các nước nghèo không phải sử dụng nguồn lực của mình để tạo ra những bước đột phá về công nghệ nên các nước này có thể dành nguồn lực đầu tư khan hiếm vào các mục đích khác, ví dụ như trang bị thêm máy móc. Bằng cách này, các nước nghèo có thể tạm thời tăng trưởng nhanh hơn.

Phần tăng trưởng sản lượng không được giải thích bởi tăng trưởng đầu vào được gọi là **phần dư Solow.**

Sử dụng một hàm sản xuất chuẩn và dữ liệu về tăng trưởng tư bản và lao động, chúng ta có thể cố gắng tìm hiểu xem tăng trưởng sản lượng được giải thích bằng tăng trưởng nhân tố đầu vào là bao nhiêu tại mỗi quốc gia.

Solow cho rằng phần còn lại là do tiến bộ công nghệ. Phần dư này khá lớn và thay đổi khá nhiều tùy từng quốc gia.

Hộp 30-3 Mức sống và giả thuyết hội tụ

Bảng dưới đây cho biết các ước tính của Ngân hàng Thế giới về mức thu nhập trên đầu người năm 1997 và tăng trưởng thực tế hàng năm của thu nhập trên đầu người giai đoạn 1980-97. Có ba điểm nổi bật sau đây. Thứ nhất, các nền kinh tế Đông Á - Trung Quốc, Hàn Quốc, Hồng Kông, Thái Lan, Sinhgapo - đã tăng trưởng rất nhanh. Ngay cả Ấn Độ ngày nay cũng đang tăng trưởng nhanh. Thứ hai, quá trình hội tụ không thể là một nhân tố mạnh mẽ trong thế giới ngày nay, hay nói cách khác chính các nước nghèo nhất lẽ ra phải tăng trưởng rất nhanh. Trong thực tế, các nước nghèo vẫn tiếp tục nghèo, và thậm chí còn suy giảm cả giá trị tuyệt đối. Thứ ba, trong nội bộ các nước OECD, quá trình hội tụ tỏ ra đáng tin cậy hơn. Những nước OECD giàu nhất có xu hướng tăng chậm hơn so với các nước OECD nghèo hơn. Những kết luận này không chỉ đúng đối với dữ liệu được trình bày dưới đây, nó còn được lặp lại trong tất cả các nghiên cứu thực nghiệm khác.

Tại sao "các con hổ" Đông Á lại tăng trưởng nhanh như vậy trong thời kỳ hậu chiến? Bí mật của các nước này là ở chỗ nào? Giáo sư Alwyn Young trường đại học MIT đã chỉ ra rằng, có rất ít bí mật trong tốc độ tăng trưởng nhanh của các nước này, mặc dù họ đã có một tốc độ tăng trưởng nhanh và lâu dài. Những nền kinh tế này đã có tốc độ tăng trưởng đầu vào nhanh - lao động (thông qua việc tăng tỷ lệ tham gia lực lượng lao động), tư bản (thông qua tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư cao), và vốn nhân lực (thông qua khoản chi tiêu rất lớn vào giáo dục). Một khi chúng ta tính tới tăng trưởng của các yếu tố đầu vào này thì theo Young, tăng trưởng nhanh ở các con hổ này không khác nhiều lắm so với những kỳ vọng của chúng ta rút ra từ các ước lượng chuẩn ở các nước OECD và các nước Mỹ Latinh.

(Xem: A.Young: "The tyranny of numbers: Confronting the statistics realities of the East Asian growth experience", *Quarterly Journal of Economics*, 1995.)

GNP bình quân đầu người (1000$ năm 1997) và tăng trưởng hàng năm giai đoạn 1980-97

	Mức 97 (1000$)	Tăng trưởng 80-97 (%)		Mức 97 (1000$)	Tăng trưởng 80-97 (%)
Thu nhập các nước nghèo và trung bình			OECD		
Mozambique	0,1	-1,2	Bồ Đào Nha	10,5	2,9
Bangladesh	0,3	2,3	Tây Ban Nha	14,5	2,0
Nigeria	0,3	-1,2	Ai Len	18,3	4,2
Trung Quốc	0,8	11,0	Ý	20,1	1,4
Indonesia	1,1	5,5	Anh	20,7	2,0
Phillipin	1,2	1,1	Pháp	26,5	2,0
Thổ Nhĩ Kỳ	3,1	1,7	Mỹ	28,7	1,7
Hàn Quốc	10,5	7,8	Thụy Sỹ	44,3	1,6

Nguồn: World Bank, *World Development Report*.

Bảng 30.3 sẽ làm sáng tỏ một số khía cạnh liên quan tới chủ đề này. Giáo sư Nick Crafts thuộc trường Kinh tế London đã sử dụng những phần dư Solow và cố gắng tìm hiểu xem hiệu ứng đuổi kịp có thể giải thích bao nhiêu phần dư này. Nước có GDP trên đầu người càng thấp so với nước Mỹ (nước được giả định là đi đầu về mặt công nghệ) thì nước này càng có tiềm năng đuổi kịp. Bảng 30.3 cho biết mức độ đuổi kịp trong từng giai đoạn và "phần dư", tức là phần tăng trưởng không phải do các đầu vào hay hiệu ứng đuổi kịp gây ra.

Bảng số liệu chỉ ra một số điểm khá thú vị sau. Thứ nhất, nói chung, hiệu ứng đuổi kịp có tác dụng: các nước có năng suất thấp hơn trung bình sẽ có một tốc độ tiến bộ công nghệ tính trung bình nhanh hơn khi họ sử dụng các ý tưởng đã có ở các nước giàu.

Thứ hai, một số quốc gia có nhiều khả năng sử dụng các cơ hội đuổi kịp hơn các quốc gia khác. Một khi chúng ta tính tới "mức đuổi kịp trung bình" thì có những khác biệt lớn tồn tại giữa các nước (phần dư trong bảng số liệu). Những khác biệt này có thể phản ánh cơ cấu xã hội và chính trị của nền kinh tế đang vận hành. Sự thay đổi thường giúp đại bộ phận dân cư nhưng lại có tác động tiêu cực tới một số ít người mà kỹ năng của họ có thể trở nên không có ích cho xã hội hoặc quyền lực của họ có thể bị đột ngột tước đoạt. Số đông những người được lợi nên quyên góp cho số ít những người tổn thất lớn, điều này cho phép quá trình thay đổi tiếp diễn.

Bảng 30.3 Hiệu ứng đuổi kịp (CU) và tăng trưởng phần dư (RG) (% năm)

	1950-1960		1960-1973		1979-1988	
	CU	RG	CU	RG	CU	RG
Áo	2,8	1,0	1,3	0,0	0,5	20,9
Bỉ	2,1	20,7	1,1	0,3	0,4	0,8
Đan Mạch	1,9	21,4	1,1	0,1	0,6	20,9
Pháp	2,1	0,2	1,0	0,6	0,3	1,1
Đức	2,9	2,0	1,0	20,3	0,3	1,1
Ý	2,4	0,2	1,2	0,8	0,4	0,1
Hà Lan	1,9	20,2	0,8	20,3	0,2	0,6
Na Uy	1,8	21,3	0,9	20,9	0,4	0,0
Thụy Điển	1,3	0,1	0,8	0,3	0,3	20,3
Thụy Sỹ	1,1	0,1	0,7	21,0	0,5	20,6
Anh	1,6	20,8	0,8	20,6	0,5	0,8
Mỹ	0,0	0,7	0,0	0,1	0,0	0,3
Nhật	4,0	0,4	2,2	2,2	0,9	0,0

Nguồn: N.Crafts, "Reversing Relative Decline", *Oxford Review of Economic Policy*,1991.

Lưu ý: CU là tác động của hiệu ứng đuổi kịp thông thường. RG là tăng trưởng phần dư không phải do tăng trưởng đầu vào hay hiệu ứng đuổi kịp thông thường.

Một vài xã hội tỏ ra ưu việt hơn trong việc tổ chức các chính sách kinh tế, tạo điều kiện cho hiệu ứng đuổi kịp diễn ra nhanh hơn.

Một ví dụ: Đánh giá chương trình của Thủ tướng Thatcher

Bà Thatcher trúng cử năm 1979 với kỳ vọng sẽ mang lại sự hiệu quả và năng động cho nền kinh tế Anh, đây là một nhiệm vụ dài hạn thường được đánh giá bằng phương pháp hạch toán tăng trưởng. Tăng mức sản lượng tiềm năng trong dài hạn cần có cung đầu vào nhiều hơn hoặc năng suất cao hơn từ những đầu vào đó.

Mặc dù cắt giảm thuế nhằm mục tiêu tăng cung lao động, nhưng trong thực tế nó có rất ít tác dụng. Khoản thu nhập khả dụng cao hơn tạo ra động cơ làm việc nhiều hơn,

nhưng đồng thời nó cũng tạo ra một động cơ mạnh tương đương khiến người giàu muốn có nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn. Thập niên 1980 đã không phải là thập niên có mức đầu tư cao ở nước Anh. Tỷ lệ đầu tư thấp hơn so với thời kỳ 1950 - 1970.

Thành công của chính sách Thatcher được dựa vào việc tăng mức sản lượng đầu ra từ những đầu vào đã có. Đây là những gì mà phần dư Solow đo được. Bảng 30.3 chỉ ra rằng trong suốt thời kỳ 1950-70, Liên hiệp Anh đã có phần dư âm: chỉ tăng trưởng đầu vào và "hiệu ứng đuổi kịp", sản lượng đầu ra của Liên hiệp Anh tăng chậm hơn so với mức chuẩn đề ra. Ngược lại, cột cuối cùng Bảng 30.3 cho thấy rằng trong thời kỳ 1979-88, phần dư đã tăng mạnh, Liên hiệp Anh đã làm tốt hơn mức chuẩn đề ra.

Những người ủng hộ chương trình của Bà Thatcher cho đây là một minh chứng của sự thành công. Nhưng liệu đây có phải là sự cải thiện mức sản lượng chỉ một lần thôi hay là bước đầu của quá trình tăng trưởng nhanh hơn trong dài hạn? Chúng ta cần phải có dữ liệu của một vài thập kỷ nữa để đưa ra đánh giá.

30.7 Tăng trưởng nội sinh

Tăng trưởng nội sinh hàm ý rằng tỷ lệ tăng trưởng tới trạng thái cân bằng động phụ thuộc vào hành vi kinh tế và chính sách kinh tế.

Lý thuyết của Solow chỉ ra rằng tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào tốc độ tăng dân số và tiến bộ công nghệ. Cả hai yếu tố này đều diễn biến với tốc độ cho trước. Các nghiên cứu sau này về hiệu ứng đuổi kịp cho rằng tiến bộ công nghệ có phụ thuộc vào các nhân tố kinh tế và chính trị. Nhưng mối quan hệ giữa hành vi kinh tế và tỷ lệ tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ hơn là một điều tốt đẹp. Chúng ta muốn đưa tăng trưởng trở thành nhân tố *nội sinh*, tức là được xác định trong lý thuyết của chúng ta.

Cách nhận thức này lần đầu tiên được Giáo sư Paul Romer thuộc trường đại học Chicago đưa ra. Tiết kiệm, đầu tư và tích lũy tư bản là cội rễ của tăng trưởng. Trong lý thuyết của Solow, sử dụng ngày càng nhiều tư bản trong điều kiện tốc độ tăng dân số đã cho trước sẽ dẫn tới tình trạng sản phẩm biên của tư bản giảm dần. Nó không thể là nguồn gốc của tăng trưởng năng suất dài hạn được.

Chúng ta biết rằng phải có hiện tượng lợi tức giảm dần theo tư bản tại cấp độ từng doanh nghiệp, nếu không một doanh nghiệp sẽ đầu tư thêm tư bản, sẽ trở nên năng suất hơn, và dần dần thôn tính thị trường thế giới! Do quy luật lợi tức giảm dần theo tư bản là đúng tại cấp độ doanh nghiệp nên các nhà kinh tế cũng giả định rằng nó sẽ đúng ở cấp độ toàn nền kinh tế.

Cách nhận thức này của Romer cho rằng có thể (tại sao là có thể?) có những ngoại ứng khá mạnh đối với tư bản. Mức tư bản cao hơn của một doanh nghiệp sẽ làm gia tăng năng suất ở các *doanh nghiệp khác*. Khi hãng Telecom của Liên hiệp Anh đầu tư vào các thiết bị mới, các doanh nghiệp khác có thể làm những điều mà trước đây họ không thể. Cách nhận thức này được áp dụng đối với cả vốn nhân lực. Đào tạo nhân lực của doanh nghiệp này có thể mang lại những ngoại ứng tích cực cho các doanh nghiệp khác.

Do vậy, hàm sản xuất của mỗi doanh nghiệp cá biệt cho thấy lợi tức giảm dần theo mức đầu vào tư bản của riêng doanh nghiệp đó, tuy nhiên nó cũng phụ thuộc vào mức tư bản của các doanh nghiệp khác. Không có doanh nghiệp nào khi hoạt động một cách tách biệt lại mong muốn tăng vô hạn lượng tư bản của mình. Nhưng khi tất cả các doanh nghiệp cùng mở rộng thì toàn bộ nền kinh tế có thể có lợi tức không đổi theo tổng lượng tư bản.

Hãy xem xét một ví dụ đơn giản về toàn bộ nền kinh tế sau. Mức sản lượng trên đầu người y tỷ lệ với mức tư bản trên đầu người k. Để tách biệt vai trò của tích lũy, chúng ta giả sử rằng không có tiến bộ công nghệ. Do vậy $y = Ak$, trong đó A là hằng số. Với tỷ lệ tiết kiệm không đổi s cho trước và tốc độ tăng dân số n, liệu có tồn tại một trạng thái cân bằng động mà tại đó tư bản trên đầu người tăng với tốc độ g không? Nếu có thì

đầu tư tư bản theo chiều sâu là gk và đầu tư theo chiều rộng, để đuổi kịp với tốc độ tăng dân số là *nk*.

$$\text{Tổng đầu tư} = (g + n)k = sy = sAk = \text{Tổng tiết kiệm}$$

Do vậy gk = (sA - n)k và tốc độ tăng trưởng g tới trạng thái cân bằng động sẽ là:

$$g = (sA - n) \quad (2)$$

Tại sao điều này lại có thể khẳng định khả năng tăng trưởng *nội sinh*? Bởi vì nó phụ thuộc vào các tham số mà có thể chịu tác động của hành vi cá nhân hoặc chính sách của nhà nước. Trong mô hình Solow, không có tiến bộ công nghệ, tốc độ tăng trưởng tới trạng thái cân bằng động luôn bằng n, bất kể tỷ lệ tiết kiệm s hay mức năng suất A là bao nhiêu. Phương trình (2) cho thấy rằng bất kỳ chính sách nào thành công trong việc tăng tỷ lệ tiết kiệm s sẽ làm tăng *tỷ lệ tăng trưởng g trong dài hạn*. Tương tự, bất kỳ chính sách nào làm tăng đại lượng của tham số A cũng mang lại kết quả tăng trưởng cao hơn, ví dụ hiệu quả nơi làm việc cao hơn sẽ làm tăng tốc độ của k trong dài hạn. Bởi vì y = Ak nên điều này có nghĩa là sản lượng cũng sẽ tăng nhanh hơn.

Không chỉ chính sách của chính phủ mới ảnh hưởng tới tăng trưởng trong khung phân tích này, mà cả sự can thiệp của chính phủ cũng có thể cải thiện hiệu quả. Trong mô hình Romer giản đơn nêu trên, tồn tại những ngoại ứng trong việc tích lũy tư bản: các doanh nghiệp cá biệt quên mất thực tế là họ cũng đang làm tăng năng suất tư bản của các doanh nghiệp khác khi họ tăng mức tư bản của doanh nghiệp mình. Trợ cấp chính phủ đối với việc đầu tư có thể cân đối lại ngoại ứng này.

Từ sau khi bài nghiên cứu của Romer được đưa ra, đã có rất nhiều sự quan tâm dành cho vấn đề tăng trưởng nội sinh. Những bổ sung nhỏ trong thời gian dài vào tốc độ tăng trưởng hàng năm cuối cùng sẽ tác động mạnh đến mức sống. Kết quả của nghiên cứu này cho thấy rằng ngày nay chúng ta có nhiều đường hướng tiềm tàng cho tăng trưởng nội sinh. Ví dụ, thay vì giả định rằng tốc độ tiến bộ công nghệ là cho trước, chúng ta có thể mô hình hóa ngành công nghiệp thực hiện R&D để tạo ra tiến bộ công nghệ. Lợi tức không đổi trong ngành này sẽ tạo ra tăng trưởng nội sinh. Trong thực tế, lợi tức không đổi theo tổng mức sản xuất của bất kỳ nhân tố *có thể tích lũy* nào (tri thức, tư bản,...) cũng đủ để tạo ra tăng trưởng nội sinh.

Cũng cần lưu ý rằng các mô hình tăng trưởng nội sinh giải thích tại sao tỷ lệ tăng trưởng ở các quốc gia khác nhau có thể khác nhau trong dài hạn. Điều này có thể giải thích tại sao hiện tượng hội tụ có thể không xảy ra và tại sao một số nước vẫn cứ nghèo. Các nước khác nhau có tốc độ tăng trưởng g khác nhau.

Hộp 30-4 Giấc mơ của người Arab

Ba mươi năm trước đây, không có gì ở Dubai ngoại trừ một con sông nhỏ, một cung điện của lãnh tụ Hồi giáo, và một tiếng xấu là thủ đô buôn lậu của Vịnh Arab.

Nguồn: The Economist, 27 May 2004.

Với 6% GDP từ dầu và khí đốt, Dubai đã và đang sử dụng số tiền thu được một cách khôn ngoan. Một hòn đảo hình cây cọ ngoài bờ biển Jumeirah sẽ làm tăng chiều dài đường bờ biển của Dubai lên gấp bốn lần. Cùng với 270 tòa khách sạn và 30 siêu thị lớn, Dubai là một sân bay quốc tế với khả năng chu chuyển 60 triệu hành khách một năm. Hãng hàng không của nước này, Emirates, đã có những bước tiến mạnh trong ngành này và đã có lợi nhuận trong suốt hai mươi năm qua (ngoại trừ một năm) và gần đây đã đặt hàng mua những chiếc máy bay với tổng giá trị lên tới 19 tỷ đôla, gồm 45 chiếc Airbus A380, máy bay hai tầng loại siêu lớn. Cuối cùng, với bến cảng nhân tạo lớn nhất thế giới tại Jebel Ali, Dubai là một trung tâm thương mại khu vực.

Nền kinh tế Dubai đang tăng trưởng, dân số đang tăng, và đang lôi kéo các khoản đầu tư rời bỏ các quốc gia Trung Đông láng giềng để đến với Dubai. Bằng các chính sách khác nhau, tương lai dài hạn của Dubai có thể thay đổi rất nhiều.

Trong khi lý thuyết tăng trưởng nội sinh là một bước tiến quan trọng thì nó cũng gặp phải những chỉ trích. Hầu hết những lời chỉ trích đều quy về một điểm then chốt. Bất kể nhân tố hữu quan có thể tích lũy là gì thì tại sao cứ nhất thiết phải tồn tại lợi tức không đổi theo tổng nhân tố? Khi có lợi tức giảm dần, chúng ta sẽ quay trở lại mô hình Solow và khi đó tăng trưởng dài hạn là ngoại sinh. Khi có lợi tức tăng dần thì nền kinh tế sẽ không dựa vào tăng trưởng đều đều mà dựa vào việc gia tăng sản lượng và tư bản nhanh hơn nữa. Theo lý thuyết tăng trưởng nội sinh thì chỉ có lợi tức không đổi theo mức tích lũy mới có thể xảy ra. Một số người cho rằng điều này quá lý tưởng đến mức khó có thể trở thành sự thật.

30.8 Chi phí cho tăng trưởng

Liệu rằng những lợi ích của tăng trưởng kinh tế có đủ trang trải chi phí cho tăng trưởng không? Ô nhiễm, tắc nghẽn giao thông và lối sống cuồng nhiệt là những cái giá phải trả cho việc có thêm ôtô, máy giặt và các trò chơi điện tử.

Bởi vì GNP là một thước đo không hoàn hảo về giá trị kinh tế đích thực của các hàng hóa và dịch vụ mà nền kinh tế sản xuất ra, do vậy sẽ không có cơ sở để giả định rằng chúng ta đang muốn tối đa hóa tốc độ tăng trưởng của GNP. Chúng ta đã bàn tới những vấn đề như ô nhiễm ở Chương 15. Không có sự can thiệp của chính phủ thì nền kinh tế thị trường tự do có thể gây ra quá nhiều ô nhiễm. Nhưng việc loại bỏ hoàn toàn ô nhiễm cũng là một sự lãng phí. Xã hội vẫn nên thực hiện các hoạt động kèm theo ô nhiễm cho tới khi nào mức lợi ích biên của những hàng hóa được sản xuất ra này bằng với mức chi phí biên của ô nhiễm gây ra cho xã hội. Can thiệp của chính phủ, thông qua thuế ô nhiễm và quy định về tiêu chuẩn môi trường, có thể sẽ đưa nền kinh tế hướng tới một sự phân bổ hiệu quả nguồn lực, khi mà chi phí và lợi ích xã hội biên cân bằng với nhau.

Việc thực hiện đầy đủ một chính sách như vậy sẽ giảm tốc độ tăng trưởng của GNP (một cách tối ưu) xuống thấp hơn mức khi mà không có những quy định ràng buộc đối với các hoạt động gây ô nhiễm hay tắc nghẽn giao thông. Và đây có thể là một cách hữu hiệu để tiếp cận với vấn đề này. Ngược lại, giải pháp "tăng trưởng bằng không" là một cách làm ngớ ngẩn.

Cách tiếp cận tăng trưởng bằng không đã thất bại trong việc phân biệt những hàng hóa gây chi phí xã hội và những hàng hóa không gây thêm chi phí xã hội. Nó không tạo ra được những động cơ phù hợp. Nguyên tắc mục tiêu, một cách nhận thức quan trọng của kinh tế học phúc lợi đã được bàn luận ở Phần 3, cho rằng việc giải quyết vấn đề một cách trực tiếp sẽ hiệu quả hơn là cách tiếp cận gián tiếp mà sẽ làm méo mó những khía cạnh khác của sản xuất và tiêu dùng. Do vậy, khi có quá nhiều ô nhiễm, tắc nghẽn, phá hủy môi trường hoặc stress, giải pháp tốt nhất là tạo ra những kích thích mà trực tiếp làm giảm những hiện tượng này đi. Hạn chế tăng trưởng sản lượng rõ ràng là một lựa chọn thứ hai và sơ đẳng hơn.

Đề nghị **tăng trưởng bằng không** cho rằng tốt nhất là hướng tới mục tiêu tăng trưởng GNP bằng không do GNP lớn hơn gây ra chi phí về môi trường.

Một số vấn đề có thể biến mất nếu các nhà kinh tế và các nhà thống kê có thể tính được GNP một cách chuẩn xác hơn, trong đó có tính tới cả "chất lượng cuộc sống" (làm sạch không khí, vẻ đẹp thiên nhiên,...), mà mang lại lợi ích cho tiêu dùng, tuy nhiên hiện tại vẫn đang bị bỏ qua khi tính GNP. Những người bỏ phiếu và các nhà phê bình đánh giá hoạt động của chính phủ dựa vào các số liệu thống kê tính toán được. Một thước đo GNP tốt hơn có thể giúp loại bỏ những xung đột giữa mức sản lượng được đo lường với chất lượng cuộc sống.

Đây là một cách làm tốt để giải quyết vấn đề "tăng trưởng bền vững". Hiện nay, cảnh quan vùng Địa Trung Hải đang trở thành một nơi tập trung các khách sạn và quán

bar, một khi môi trường bị hủy hoại thì các khách du lịch sang trọng sẽ không tới đây nữa. Một lời khuyên của nhà kinh tế không phải là ngừng tiếp đón khách du lịch mà là giảm thiểu tình trạng hủy hoại môi trường và chỉ tham gia vào các hoạt động có lợi tức sau khi tính toán hết các chi phí ảnh hưởng bất lợi tới môi trường và các vấn đề khác. Tính toán hết những chi phí này vào mức giá cũng sẽ tạo ra những động cơ cho thị trường quan tâm tới môi trường.

Dù rằng khung phân tích chưa hoàn chỉnh nhưng việc đánh giá tốc độ tăng trưởng kỳ vọng sẽ luôn là một câu hỏi chuẩn tắc gắn chặt với nhận thức giá trị của người đánh giá. Rút các nguồn lực từ tiêu dùng sang đầu tư sẽ hầu như bao giờ cũng làm giảm mức phúc lợi của mọi người ngày hôm nay, nhưng tạo ra mức phúc lợi lớn hơn cho mọi người ngày mai. Thứ tự ưu tiên gắn với việc thỏa mãn các mong muốn của mọi người tại những thời điểm khác nhau luôn là một vấn đề gắn với nhận thức giá trị.

TÓM TẮT

- **Tăng trưởng kinh tế** là phần trăm gia tăng hàng năm của GNP thực tế hay GNP thực tế trên đầu người trong dài hạn. Đây là một thước đo không hoàn hảo về tốc độ tăng phúc lợi kinh tế.
- GNP được chúng ta tính toán bỏ qua giá trị của nghỉ ngơi và các hàng hóa phi thương mại và những khiếm khuyết tác động tới chất lượng cuộc sống. Những chênh lệch trong phân phối thu nhập làm cho GNP thực tế trên đầu người trở thành một cơ sở kém vững chắc khi chúng ta so sánh mức phúc lợi của một người điển hình ở các quốc gia khác nhau.
- **Tỷ lệ tăng trưởng mạnh của GNP trên đầu người** chỉ xảy ra trong hai thế kỷ qua tại các quốc gia phát triển. Tại các nước khác, tăng trưởng liên tục chỉ là hiện tượng mới xuất hiện gần đây.
- Mức sản lượng tiềm năng có thể tăng lên hoặc thông qua việc tăng đầu vào đất đai, lao động, tư bản và nguyên liệu, hoặc thông qua việc tăng đầu ra từ số đầu vào đã có sẵn. **Tiến bộ công nghệ** là một nguồn quan trọng để tăng năng suất.
- **Một lượng cung đầu vào sản xuất cố định**, ví dụ như nguyên liệu, không nhất thiết không tạo ra tăng trưởng trong dài hạn. Khi đầu vào trở nên khan hiếm, giá của nó sẽ tăng. Điều này khiến các nhà sản xuất sẽ chuyển sang các đầu vào khác thay thế, nó làm tăng động cơ tìm tòi ra những nguồn cung mới và thúc đẩy các phát minh sử dụng tiết kiệm nguồn lực này.
- Một lý thuyết tăng trưởng đơn giản nhất có một **trạng thái cân bằng động**, tại đó tư bản, đầu vào và lao động đều tăng cùng một tỷ lệ. Bất kể mức tư bản ban đầu là bao nhiêu, nền kinh tế cũng sẽ hội tụ về trạng thái cân bằng động. Lý thuyết này có thể giải thích tăng trưởng sản lượng nhưng lại không giải thích được tăng trưởng năng suất.
- **Tiến bộ công nghệ tăng thêm lao động** cho phép tạo ra sự tăng trưởng dài hạn về năng suất lao động và làm cho lý thuyết tăng trưởng giản đơn này phù hợp với nhiều trường hợp trong thực tế.
- Có một **xu hướng các nền kinh tế hội tụ lại**, cả vì lý do **đầu tư theo chiều sâu** là dễ hơn khi mức tư bản trên đầu người là thấp, và cả vì lý do **hiệu ứng đuổi kịp trong công nghệ**. Việc tạo ra những thay đổi trong công nghệ có thể phụ thuộc vào việc xã hội biết tổ chức tốt đến mức độ nào để thỏa thuận với (hoặc có thể đánh bại) những người không được hưởng lợi.

- Chương trình của Thủ tướng Thatcher đã kích thích sự gia tăng năng suất ở Liên hiệp Anh, ngay cả sau khi đã kiểm soát việc tích lũy nhân tố hoặc cơ hội đuổi kịp. Rất khó có thể chắc chắn rằng liệu chương trình của Bà Thatcher có làm thay đổi tốc độ tăng trưởng dài hạn không.
- Các lý thuyết về **tăng trưởng nội sinh** đã được hình thành dựa trên giả định lợi tức không đổi theo mức độ tích lũy. Nếu tổng đầu tư không gặp phải vấn đề lợi tức giảm dần theo tư bản thì các lựa chọn về tiết kiệm và đầu tư có thể tác động tới tăng trưởng dài hạn của năng suất. Một ngoại ứng trên một quy mô lớn tạo ra những cơ sở hợp lý mạnh mẽ cho việc chính phủ can thiệp nhằm thúc đẩy giáo dục, đào tạo và phát triển tư bản hiện vật.
- Tuy nhiên, lý thuyết tăng trưởng nội sinh dựa vào giả định lợi tức không đổi theo mức tích lũy. Không ai có thể giải thích tại sao điều này lại đúng.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Khác biệt giữa tổng sản lượng và sản lượng trên đầu người là gì? Chỉ tiêu nào tăng nhanh hơn? Tại sao? Có phải bao giờ cũng vậy?
2. "Liên hiệp Anh tạo ra quá nhiều nhà khoa học, tuy nhiên lại quá ít các kỹ sư". Minh chứng nào có thể giúp bạn quyết định xem nhận định này có đúng không? Liệu rằng một thị trường tự do sẽ khiến mọi người lựa chọn nghề nghiệp mang lại lợi ích lớn nhất cho xã hội không?
3. Hãy chỉ ra hai khuyết tật kinh tế. Hãy chỉ ra các cách có thể đo lường chúng. Liệu có nên đưa chúng vào trong GNP không? Liệu có thể làm được điều này không?
4. "Nếu giả thuyết hội tụ là đúng thì các nước nghèo châu Phi đáng lẽ phải tăng trưởng từ rất lâu!". Điều đó có đúng không? Liệu những cách tiếp cận mới về tăng trưởng kinh tế có thể giúp giải thích tại sao một số nước vẫn nghèo như vậy không?
5. "Bởi vì chúng ta biết rằng Malthus đã nhầm, do vậy chúng ta có thể không cần lo tới việc một số loại khoáng sản là hữu hạn". Liệu có một mối quan hệ nào ở đây không? Hãy giải thích.
6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những phát biểu sau lại sai? (a) Bởi vì nguồn lực của trái đất là hữu hạn nên tăng trưởng không thể tiếp tục mãi được. (b) Nếu chúng ta tiết kiệm nhiều hơn, chúng ta nhất định có thể tăng trưởng nhanh hơn.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 687-88.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 31

Chu kỳ kinh doanh

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Phân biệt tăng trưởng theo xu thế và các chu kỳ kinh tế xung quanh xu thế này.**
2. **Bàn luận về nguyên nhân xảy ra chu kỳ kinh doanh.**
3. **Phân tích tại sao độ lệch sản lượng có thể biến động.**
4. **Bàn luận xem liệu mức sản lượng tiềm năng có biến động không.**
5. **Đánh giá xem liệu các chu kỳ kinh doanh ở các quốc gia ngày nay có gắn kết với nhau nhiều hơn không.**
6. **Áp dụng các nguyên tắc này đối với chu kỳ kinh doanh ở Liên hiệp Anh.**

Sau cuộc suy thoái khá nghiêm trọng giai đoạn 1990-92, Liên hiệp Anh đã rút ra khỏi Liên minh Chế độ Tỷ giá, cắt giảm lãi suất và để đồng bảng mất giá. Thủ tướng John Major đã trì hoãn cuộc tái bầu cử lần kế tiếp tới tháng 5 năm 1997 với kỳ vọng rằng sự phục hồi sẽ củng cố niềm tin của dân chúng và đưa Đảng Bảo Thủ đến thắng lợi trong cuộc bầu cử. Tuy nhiên, điều này đã không xảy ra.

Chính phủ Công Đảng kế nhiệm đã cho phép Ngân hàng Anh được độc lập với chính phủ và cố gắng tránh không để các áp lực chính trị tác động tới các quyết sách kinh tế. Bộ trưởng Tài chính Gordon Brown cũng đã nhấn mạnh tới sự cẩn trọng tài khóa để giữ kỳ vọng lạm phát trong tầm kiểm soát. Nhưng khi cuộc bầu cử năm 2001 sắp diễn ra thì Công Đảng chịu áp lực phải chi nhiều tiền hơn để cải thiện các dịch vụ công cộng. Cải tạo dịch vụ công cộng đã trở thành một chính sách trong nước quan trọng của Chính phủ Công Đảng sau năm 2001.

Khi không tăng thêm thuế, các nhà kinh tế đã lo ngại rằng nền kinh tế có thể quá nóng, hoặc Ngân hàng sẽ phải tăng lãi suất lên mức cao để tránh không cho điều này xảy ra. Đồng bảng vẫn tiếp tục có giá trị cao do mọi người dự kiến lãi suất tương lai tiếp tục cao. Trong khi ảo tưởng dot.com đổ vỡ năm 2001 và suy thoái thế giới đã bị đẩy lên cao do cuộc tấn công khủng bố ngày 11 tháng 9 ở nước Mỹ thì Liên hiệp Anh thật may mắn vì đã thực hiện chính sách tài khóa mở rộng trước đó. Cùng với việc giảm mạnh lãi suất của Ngân hàng Anh, Liên hiệp Anh đã tránh được cuộc suy thoái mà các nước khác trên thế giới phải gánh chịu.

Những sự kiện này có thể làm sáng tỏ những vấn đề mà chúng ta sẽ bàn luận trong chương này. Trước tiên, liệu có một chu kỳ kinh doanh hay không? Sản lượng biến động

nhiều trong ngắn hạn nhưng một chu kỳ không có nghĩa chỉ là thiên lệch tạm thời khỏi xu thế: nó cũng đòi hỏi có mức độ nhất định về tính đều đặn. Chúng ta có thể thấy được điều này trong dữ liệu hay không? Chính sách tiền tệ và tài khóa có thể tách nền kinh tế ra khỏi chu kỳ kinh doanh không?

Chúng ta cũng sẽ tìm hiểu trên bình diện quốc tế. Liệu một quốc gia có thể trải qua các chu kỳ mà chệch pha với chu kỳ ở các đối tác thương mại không? Cần phải làm gì với vấn đề này khi Liên hiệp Anh có thể đã sẵn sàng chấp nhận sử dụng đồng euro? Toàn cầu hóa có phải đang làm cho chu kỳ kinh doanh ở các nước trở nên gắn kết chặt chẽ với nhau hơn không? Nếu đúng như vậy, điều này có thể giải thích tại sao một chính sách tiền tệ duy nhất có thể ngày càng trở nên phù hợp không?

31.1 Xu thế và chu kỳ: thống kê hay kinh tế học?

Đường xu thế của sản lượng là một tiến trình đều đặn của sản lượng dài hạn khi mà những biến động trong ngắn hạn đã được tính bình quân.

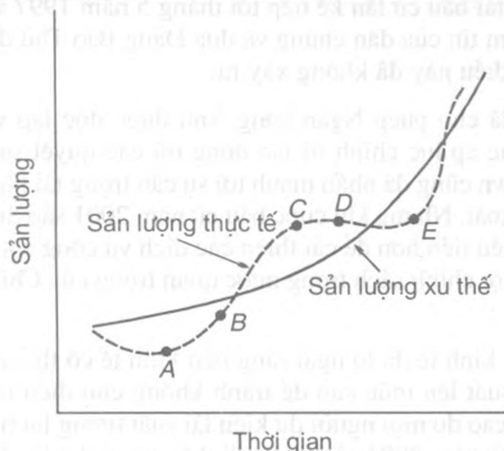
Chu kỳ kinh doanh là sự biến động của tổng sản lượng trong ngắn hạn xung quanh đường xu thế của nó.

Trong thực tế, tổng sản lượng và năng suất không tăng trưởng đều đặn. Trong một số năm, chúng tăng trưởng nhanh, nhưng trong các năm khác thì chúng lại giảm xuống.

Mức sản lượng thực tế biến động xung quanh đường xu thế giả thuyết.

Hình 31.1 cho thấy một bức tranh đã được cách điệu hóa về chu kỳ kinh doanh. Đường nét liền là tăng trưởng của sản lượng xu thế theo thời gian. Mức sản lượng thực tế biến động theo đường đứt quãng. Điểm A biểu thị *tình trạng đình trệ*, là đáy của chu kỳ kinh doanh. Tại B, nền kinh tế bước vào thời kỳ *phục hồi* trong chu kỳ. Khi quá trình phục hồi tiếp diễn, mức sản lượng vượt cao hơn mức sản lượng trên đường xu thế, đạt tới vị trí C, được gọi là *mức bùng nổ*. Khi đó nền kinh tế lại bước vào thời kỳ *suy thoái*, tại đó mức sản lượng tăng chậm hơn tốc độ tăng của sản lượng xu thế, và thậm chí sản lượng có thể giảm. Điểm E lại là *tình trạng đình trệ*, sau đó quá trình phục hồi lại bắt đầu và chu kỳ mới lại bắt đầu.

Hình 31.1 Chu kỳ kinh doanh



Sản lượng xu thế tăng đều theo thời gian do tiềm năng sản xuất tăng. Sản lượng thực tế dao động xung quanh đường xu thế này. Điểm A là trạng thái đình trệ, hay là đáy của chu kỳ. Tại B, nền kinh tế bắt đầu phục hồi và tiếp tục đạt tới đỉnh chu kỳ tại điểm C. Tại C, nền kinh tế có mức sản lượng cao nhất. Sau đó là một thời kỳ suy thoái cho tới khi nền kinh tế lại đình trệ tại E. Thường mất khoảng 5 năm để nền kinh tế chuyển từ một điểm trong chu kỳ tới một điểm tương đương trong chu kỳ kế tiếp, ví dụ từ A tới E.

Hình 31.2 cho biết tốc độ tăng trưởng hàng năm của GDP thực tế và mức sản lượng thực tế tính trên mỗi nhân công ở Liên hiệp Anh trong giai đoạn 1975 - 2003. Sản lượng và năng suất tăng nhanh nhất trong giai đoạn 1986-88 và chậm nhất trong giai đoạn 1975, 1980-81, và 1990-92. Hình này chỉ ra ba điểm quan trọng. Thứ nhất, tăng trưởng sản lượng và năng suất biến động trong ngắn hạn. Thứ hai, mặc dù chu kỳ không phải là hoàn toàn diễn ra đều đặn nhưng có một khuôn mẫu biến động gồm các giai đoạn đình trệ, phục hồi, bùng nổ và suy thoái, một chu kỳ hoàn chỉnh thường kéo dài trong khoảng năm tới sáu năm. Thứ ba, sản lượng và sản lượng trên đầu người có tương quan chặt chẽ với nhau trong ngắn hạn. Phần còn lại của chương sẽ tìm câu trả lời cho những thực tế này.

Bất kỳ một chuỗi điểm nào cũng có thể được phân rã bằng thống kê thành đường xu thế trung bình và những biến động xung quanh xu thế đó. Ban đầu, chúng ta giả định rằng mức sản lượng tiềm năng tăng đều đặn. Sau đó, chúng ta sẽ xem

xét liệu bản thân mức sản lượng tiềm năng có thể biến động mạnh trong ngắn hạn không.

Do vậy, chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc giả định rằng chu kỳ kinh doanh phản ánh những biến động trong độ lệch sản lượng. Dữ liệu trong Hình 31.2 chỉ ra rằng các chu kỳ diễn ra quá đều đặn nên không thể coi là ngẫu nhiên được. Điều gì gây ra chu kỳ kinh doanh?

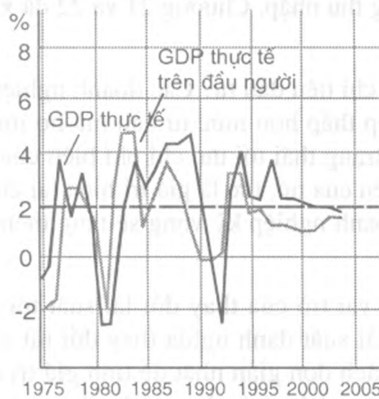
Độ lệch sản lượng là mức chênh lệch giữa sản lượng thực tế so với sản lượng tiềm năng.

Bởi vì, chúng ta gắn mức sản lượng tiềm năng với tổng cung trong dài hạn, do vậy sẽ là hết sức tự nhiên nếu chúng ta nghĩ trước tiên về các cú sốc tổng cầu là nguyên nhân của những sai lệch chu kỳ của sản lượng thực tế so với sản lượng tiềm năng. Chúng ta đã biết điều gì làm dịch chuyển tổng cầu: thay đổi nhu cầu hàng xuất khẩu, thay đổi mong muốn tiết kiệm, thay đổi mức lợi nhuận và thu nhập kỳ vọng trong tương lai và thay đổi chính sách tài khóa và tiền tệ.

Chúng ta có thể lý luận rằng các cú sốc cầu chỉ xảy ra theo chu kỳ nên nó sẽ tạo ra các chu kỳ trong độ lệch sản lượng và sản lượng thực tế. Tuy nhiên, đây không phải là một lời *giải thích* đối với chu kỳ kinh doanh: nó không nói cho chúng ta biết được tại sao các cú sốc cầu lại biến động theo chu kỳ. Một dạng của cách tiếp cận này ít nhất là có tham vọng trở thành là một lý thuyết.

Giả sử những người bỏ phiếu, do trí nhớ chỉ giới hạn trong thời gian ngắn nên chịu ảnh hưởng rất nhiều của tình trạng nền kinh tế đang vận hành ra sao ngay thời điểm trước khi bầu cử. Biết được điều này, chính phủ sử dụng chính sách tiền tệ và tài khóa để kích thích tổng cầu. Chính sách sẽ được thắt chặt lại ngay sau khi chính phủ được trúng cử, nó gây ra tình trạng đình trệ và năng lực sản xuất không được sử dụng hết. Khi ngày bầu cử lại sắp diễn ra, chính sách tài khóa mở rộng có thể tạo ra sự tăng trưởng nhanh không bền lâu bằng cách tận dụng hết các nguồn lực nhàn rỗi. Những cử tri sẽ hiểu nhầm rằng đây là tốc độ tăng trưởng nhanh và bền lâu của sản lượng tiềm năng và lại tín nhiệm bỏ phiếu cho chính phủ.

Hình 31.2 **Tăng trưởng của GDP và GDP bình quân một công nhân ở Liên hiệp Anh, 1975 - 2003 (% hàng năm)**



Nguồn: ONS, Economic Trends.

Lý thuyết cho thấy một nguyên nhân của biến động và cũng chỉ ra lý do tại sao chu kỳ kinh doanh có xu hướng kéo dài trong khoảng 5 năm - tức là khoảng thời gian giữa hai lần bầu cử kế tiếp. Lý thuyết này có thể chứa đựng một phần sự thật. Mặt khác, nó giả định rằng các cử tri là những người hết sức ngây thơ và không thấy được chính phủ đang làm gì. Các cử tri không phải luôn là những người có tầm nhìn hạn hẹp như vậy. Năm 1997, chính quyền của Thủ tướng Major đã thua khi tái tranh cử dù rằng sản lượng tăng nhanh. Các cử tri đã nghĩ rằng Công Đảng có thể làm tốt hơn.

Những thay đổi thể chế gần đây nhằm cải thiện niềm tin vào chính sách - sự độc lập của ngân hàng trung ương và các quy tắc nhấn mạnh vào sự cẩn trọng tài khóa - đã tác động theo hướng làm giảm tầm bao quát của các chu kỳ kinh doanh chính trị trong tương lai. Sau khi bàn về các nguyên nhân liên quan tới mặt chính trị của chu kỳ, chúng ta sẽ tập trung vào các nguyên nhân kinh tế.

Chu kỳ kinh doanh chính trị xuất hiện nếu các chính trị gia thao túng nền kinh tế nhằm có lợi cho bầu cử.

31.2 Các lý thuyết về chu kỳ kinh doanh

Các biến động của cầu xuất khẩu có thể gây ra chu kỳ kinh doanh. Xuất khẩu của một quốc gia là nhập khẩu của một quốc gia khác và giá trị nhập khẩu sẽ biến động chỉ khi nào thu nhập phía nước ngoài biến động. Thương mại quốc tế có thể giúp lý giải tại sao chu kỳ kinh doanh có thể lan truyền từ nước này qua nước khác, tuy nhiên chúng ta cần có một lý thuyết về chu kỳ kinh doanh trong nước để khởi xướng quá trình này.

Quá trình điều chỉnh chậm chạp là điều kiện cần, nhưng chưa phải là đủ để gây ra chu kỳ kinh doanh do các cú sốc cầu. Nó là điều kiện cần bởi vì việc điều chỉnh nhanh sẽ nhanh chóng loại bỏ độ lệch sản lượng và đưa mức sản lượng trở về trạng thái tiềm năng. Nó chưa phải là điều kiện đủ vì một mình việc điều chỉnh chậm chạp chỉ có thể giải thích được tại sao việc quay trở lại mức sản lượng tiềm năng cần một khoảng thời gian. Một con tàu chở dầu có thể di chuyển chậm chạp nhưng nó sẽ không chệch hướng trên con đường về tới bến cảng. Chu kỳ đòi hỏi một cơ chế, nhờ đó những thiên lệch theo một hướng sẽ tạo ra những áp lực để đưa sản lượng đi quá trạng thái tiềm năng trên con đường quay trở lại trạng thái tiềm năng.

Sau khi đã loại bỏ yếu tố chính phủ, một lý thuyết về chu kỳ kinh doanh nội địa phải dựa vào tiêu dùng hoặc chi tiêu đầu tư. Chi tiêu đầu tư là một ứng cử viên sáng giá nhất để giải thích cho vấn đề này bởi vì chúng ta thường mất nhiều thời gian hơn để nhận định và điều chỉnh mức chi tiêu cho đầu tư. Các doanh nghiệp sẽ không ồ ạt lao vào những dự án đầu tư lớn và không thể thay đổi được và các nhà máy mới cũng không thể xây dựng xong trong vòng một đêm.

Mô hình gia tốc số nhân của chu kỳ kinh doanh

Mô hình gia tốc số nhân phân biệt giữa kết quả và nguyên nhân của sự thay đổi trong chi tiêu đầu tư. Kết quả thì chúng ta có thể nhìn trực tiếp. Trong mô hình Keynes giản đơn, mức đầu tư cao hơn sẽ tạo ra mức thu nhập cao hơn và sản lượng tăng trong ngắn hạn. Mức đầu tư cao hơn không chỉ trực tiếp làm tăng tổng cầu mà nó còn gián tiếp bổ sung vào cầu tiêu dùng thông qua việc tăng thu nhập. Chương 21 và 22 đã xem xét hiệu ứng số nhân đối với sản lượng.

Điều gì gây ra sự thay đổi trong mức chi tiêu đầu tư? Các doanh nghiệp đầu tư khi lượng tư bản hiện có của các doanh nghiệp thấp hơn mức tư bản mà họ muốn có. Khi các doanh nghiệp đang có lượng tư bản ở trạng thái tối ưu, chi phí biên của một đơn vị tư bản tăng thêm vừa đúng bằng lợi ích biên của nó, tức là giá trị hiện tại của khoản lợi nhuận do hoạt động trong tương lai mà doanh nghiệp kỳ vọng sẽ tăng thêm trong suốt quá trình đầu tư.

Cho tới giờ, chúng ta đã đề cập đến vai trò của thay đổi lãi suất tới những thay đổi trong cầu đầu tư. Tuy nhiên, mặc dù lãi suất danh nghĩa thay đổi rất nhiều nhưng lãi suất thực tế lại thay đổi ít hơn nhiều. Cách đơn giản nhất để tính giá trị hiện tại của hàng tư bản mới là đánh giá dòng lợi nhuận phát sinh *thực tế* dự tính (bằng cách xác định lợi nhuận tương lai theo *mức giá cố định*) và sau đó chiết khấu chúng theo lãi suất *thực tế*.

Trong thực tế, những thay đổi của lãi suất có thể không phải là nguồn gốc quan trọng nhất trong chi tiêu cho đầu tư. Gần như chắc chắn rằng việc thay đổi kỳ vọng về lợi nhuận tương lai là quan trọng hơn. Ảo tưởng dot.com sụp đổ không phải là do lãi suất thực tế cao mà bởi vì mọi người đã nhận ra rằng họ đã quá lạc quan về triển vọng lợi nhuận kiếm được.

Mô hình gia tốc về đầu tư giả thiết rằng các hãng đưa ra dự đoán về sản lượng và lợi nhuận tương lai dựa vào ngoại suy tăng trưởng sản lượng trong quá khứ. Sự tăng trưởng cố định của sản lượng dẫn đến mức đầu tư cố định. Sản lượng tăng tốc sẽ làm tăng mức đầu tư mong muốn.

Tổng quát hơn, nếu lãi suất thực tế và tiền lương thực tế điều chỉnh chậm chạp thì nguyên nhân chính cho những thay đổi trong ngắn hạn của mức lợi nhuận tương lai là do niềm tin của mọi người vào doanh số bán và sản lượng trong tương lai. Nếu các yếu tố khác được giữ nguyên, mức sản lượng tương lai được kỳ vọng cao hơn sẽ làm tăng mức lợi nhuận tương lai được kỳ vọng và do vậy làm tăng cầu đầu tư vào các trang thiết bị mới. Đây là điểm cốt lõi của mô hình gia tốc số nhân.

Gia tốc chỉ là một sự đơn giản hóa. Một mô hình đầu tư hoàn chỉnh sẽ xem xét những thay đổi trong mức lợi nhuận tương lai kỳ vọng và những thay đổi trong lãi suất thực tế. Dù vậy, nhiều nghiên cứu thực nghiệm khẳng định rằng gia tốc là một sự đơn giản hữu hiệu.

Việc doanh nghiệp phản ứng ra sao trước những thay đổi của sản lượng phụ thuộc vào hai yếu tố: thứ nhất, doanh nghiệp tin rằng tốc độ tăng trưởng sản lượng hiện tại sẽ được duy trì trong tương lai; thứ hai, chi phí cho việc điều chỉnh nhanh chóng các kế hoạch đầu tư, lắp đặt thiết bị và các kỹ thuật sản xuất cần được trang bị. Chi phí để điều chỉnh *nhanh chóng* càng lớn thì doanh nghiệp càng chi cho đầu tư trong khoảng thời gian dài hơn.

Mô hình gia tốc số nhân giản đơn này có thể dẫn tới chu kỳ kinh doanh. Trong Bảng 31.1, chúng ta đưa ra hai giả định cụ thể, mặc dù luận điểm này là đúng trong trường hợp tổng quát hơn nhiều. Trước tiên, chúng ta giả định rằng giá trị của số nhân bằng 2. Tăng thêm một đơn vị đầu tư sẽ làm tăng thu nhập và sản lượng thêm 2 đơn vị. Thứ hai, chúng ta giả định rằng mức đầu tư hiện tại tương ứng với tốc độ tăng trưởng sản lượng thời kỳ trước. Nếu thu nhập thời kỳ trước tăng thêm 2 đơn vị thì chúng ta giả định rằng các doanh nghiệp sẽ tăng đầu tư hiện tại thêm 1 đơn vị.

Trong thời kỳ 1, nền kinh tế nằm ở vị trí cân bằng với mức sản lượng $Y_1 = 100$. Bởi vì sản lượng là không đổi nên thay đổi sản lượng thời kỳ trước bằng không. Đầu tư $I_1 = 10$, chúng ta có thể cho rằng khoản đầu tư này là để bù đắp cho phần hao hụt của tư bản và giữ cho lượng tư bản không bị suy giảm.

Bảng 31.1 Mô hình gia tốc số nhân của chu kỳ kinh doanh

Thời kỳ	Thay đổi sản lượng thời kỳ trước ($Y_{t-1} - Y_{t-2}$)	Đầu tư I_t	Sản lượng Y_t
t = 1	0	10	100
t = 2	0	10	120
t = 3	20	20	140
t = 4	20	20	140
t = 5	0	10	120
t = 6	-20	0	100
t = 7	-20	0	100
t = 8	0	10	120
t = 9	20	20	140

Giả sử rằng trong giai đoạn 2, một bộ phận của tổng cầu tăng 20 đơn vị. Sản lượng tăng từ 100 tới 120. Bởi vì chúng ta đã giả định rằng mức tăng trưởng 2 đơn vị sản lượng thời kỳ trước sẽ mang lại thêm 1 đơn vị đầu tư thời điểm hiện tại, do vậy bảng này chỉ ra rằng tại giai đoạn 3, mức đầu tư tăng thêm 10 đơn vị để tương ứng với việc tăng 20 đơn vị sản lượng thời kỳ trước. Bởi vì giá trị giả định của số nhân bằng 2 nên tăng 10 đơn vị đầu tư thời kỳ 3 sẽ làm tăng thêm 20 đơn vị sản lượng, tức là tăng từ 120 lên 140.

Trong giai đoạn 4, đầu tư vẫn duy trì ở mức 20 do tăng trưởng sản lượng thời kỳ trước là 20. Do vậy, sản lượng thời kỳ 4 vẫn giữ nguyên mức 140. Nhưng ở thời kỳ 5, đầu tư quay ngược trở lại mức ban đầu là 10 bởi vì không có tăng trưởng sản lượng trong thời kỳ trước. Giảm 10 đơn vị đầu tư dẫn tới sản lượng thời kỳ 5 giảm 20 đơn vị. Điều này quay trở lại làm đầu tư giảm thêm 10 đơn vị trong thời kỳ 6 và sản lượng tiếp tục giảm thêm 20 đơn vị.

Bởi vì, tỷ lệ thay đổi sản lượng không được tăng tốc nên đầu tư giai đoạn 7 vẫn duy trì ở mức thời kỳ 6. Sản lượng được ổn định tại mức 100 trong thời kỳ 7. Không có sự thay đổi của sản lượng trong thời kỳ trước nên đầu tư thời kỳ 8 quay trở lại mức 10 đơn vị và số nhân hàm ý rằng sản lượng lại tăng lên 120. Trong thời kỳ 9, tăng 20 đơn vị sản lượng trong thời kỳ trước làm tăng đầu tư từ 10 lên 20 đơn vị và chu kỳ lại bắt đầu lại từ đầu.

Mô hình gia tốc số nhân giải thích chu kỳ kinh doanh bằng mối quan hệ tương tác động giữa cầu tiêu dùng và đầu tư. Điểm cốt lõi của mô hình là nó coi tỷ lệ tăng trưởng sản lượng tăng tốc là yếu tố làm tăng đầu tư. Một khi tăng trưởng sản lượng ổn định, thì đầu tư ổn định. Trong thời kỳ sau, đầu tư phải giảm bởi vì tăng trưởng sản lượng đã giảm xuống. Nền kinh tế chuyển dịch sang một thời kỳ suy thoái nhưng một khi tỷ lệ giảm sản lượng ngừng lại thì đầu tư gia tốc lại bắt đầu tăng trở lại.

Mô hình giản đơn này không phải là một mô hình chính xác về chu kỳ kinh doanh. Nếu sản lượng liên tục diễn ra theo chu kỳ như vậy, liệu có chắc rằng các doanh nghiệp sẽ ngừng ngoại suy mức tăng trưởng sản lượng trong quá khứ để xây dựng cho mình mức lợi nhuận dự tính trong tương lai không? Các doanh nghiệp, cũng giống như các nhà kinh tế, nhận biết rằng tồn tại một chu kỳ kinh doanh. Quyết định đầu tư phản ứng càng ít đối với những thay đổi trong sản lượng thời kỳ trước đó thì tính chu kỳ sẽ càng mờ nhạt dần đi.

Trần và sàn

Mô hình gia tốc số nhân có thể tạo ra chu kỳ mà không có giới hạn về mức độ biến động. Các chu kỳ thậm chí còn dễ xảy ra hơn khi chúng ta thấy được các giới hạn từ phía cung và cầu. Tổng cung tạo ra một mức trần trong thực tế. Mặc dù nó có thể tạm thời đáp ứng mức tổng cầu cao bằng cách làm việc thêm giờ và giảm mức hàng tồn kho xuống, tuy nhiên sản lượng không thể tăng vô hạn.

Điều này dẫn tới xu thế làm chậm lại tốc độ tăng trưởng khi nền kinh tế đạt tới đỉnh tăng trưởng. Sau khi đã tự vượt quá mức của bản thân,thì nền kinh tế sẽ chạm tới trần và phải quay trở lại. Ngược lại, cũng có một mức sàn mà tổng cầu không thể thấp hơn mức đó. Tổng đầu tư (bao gồm cả đầu tư thay thế) có thể không âm, trừ phi trong toàn bộ nền kinh tế, các máy móc bị tháo tung ra, đưa lên tàu và mang ra nước ngoài bán. Giảm đầu tư là một bộ phận quan trọng của tình trạng giảm sút, tuy nhiên đầu tư không thể giảm vô hạn, bất kể mô hình nào của chúng ta về hành vi đầu tư.

Những biến động của khối lượng hàng tồn kho

Sau khi xem xét đầu tư vào tư bản cố định, chúng ta sẽ tiếp tục tìm hiểu về đầu tư hàng tồn kho vào tư bản lưu động. Các doanh nghiệp giữ một lượng hàng trong kho mặc dù điều đó sẽ phát sinh một khoản chi phí cho doanh nghiệp, khoản tiền lãi từ số vốn đầu tư vào sản xuất một lượng hàng hóa mà chưa thể tiêu thụ và mang về doanh thu ngay được. Vậy thì lợi ích tương ứng của việc duy trì hàng tồn kho là gì? Nếu sản lượng có thể thay đổi một cách tức thì và không mất chi phí thì các doanh nghiệp có thể luôn đáp ứng được nhu cầu mua hàng bằng cách thay đổi mức sản xuất hiện tại. Duy trì hàng tồn kho chỉ có ý nghĩa khi nào việc điều chỉnh mức sản xuất nhanh chóng trở nên tốn kém. Tăng sản lượng có thể khiến doanh nghiệp phải trả thêm một khoản làm ngoài giờ khá tốn kém và có thể phải mất tiền để thuê thêm lao động mới. Cắt giảm sản lượng có thể dẫn tới việc phải trả một khoản tiền không nhỏ cho số lao động dư thừa. Việc duy trì mức hàng tồn kho sẽ cho phép doanh nghiệp có thể đáp ứng những biến động ngắn hạn về cầu mà không phát sinh ra những khoản chi phí do biến động sản lượng trong ngắn hạn.

Các doanh nghiệp phản ứng lại ra sao trước việc giảm tổng cầu? Bởi vì, điều chỉnh sản lượng nhanh chóng là một công việc tốn kém nên trong ngắn hạn các doanh nghiệp sẽ thực hiện một số điều chỉnh có thể đỡ tốn kém hơn. Họ có thể giảm giờ làm thêm và thậm chí có thể chuyển sang làm việc với thời gian ít hơn. Nếu cầu giảm mạnh thì doanh nghiệp vẫn có thể sản xuất cao hơn mức hàng mà họ tiêu thụ được. Các doanh nghiệp sẽ hình thành một lượng hàng tồn kho gồm những thành phẩm chưa bán được.

Nếu tổng cầu vẫn duy trì ở mức thấp thì các doanh nghiệp sẽ dần giảm số việc làm, một phần là do sự hao hụt tự nhiên và một phần là do việc sa thải công nhân sẽ còn rẻ hơn so với việc phải chi trả một khoản tiền lãi cho số hàng tồn kho quá lớn và kéo dài. Khi tổng cầu tăng trở lại thì các doanh nghiệp vẫn còn giữ lượng hàng tồn kho tích lũy trước đó. Bằng cách tăng sản lượng chậm hơn mức tăng của tổng cầu, doanh nghiệp cuối cùng có thể tiêu thụ hết số hàng tồn kho và trở lại trạng thái cân bằng dài hạn.

Các chi phí điều chỉnh việc làm giải thích cả khuôn mẫu của hàng tồn kho trong chu kỳ kinh doanh và cả khuôn mẫu của năng suất lao động trong Hình 31.2. Sản lượng tính trên một lao động sẽ tăng trong thời kỳ tăng trưởng và giảm trong thời kỳ suy thoái. Nói cách khác, sản lượng điều chỉnh nhanh hơn mức việc làm. Đây là điều mà chúng ta kỳ vọng, khi cho trước mức chi phí điều chỉnh nhanh việc làm.

Giảm tổng cầu ban đầu được phản ứng lại bằng việc giảm giờ làm và tăng hàng tồn kho. Khi thời gian làm việc trong tuần giảm đi, mức sản lượng trên mỗi lao động sẽ giảm xuống. Chỉ khi nào suy thoái trở nên nghiêm trọng thì các doanh nghiệp mới phải sa thải bớt một số công nhân, một công việc tương đối tốn kém và sau đó chuyển số giờ làm trở lại mức ban đầu. Ngược lại, thời gian kinh tế tăng trưởng là khi mức sản lượng và số giờ làm thêm cao, năng suất tính trên mỗi lao động đạt mức cao.

Khả năng cạnh tranh

Chương 29 đã chỉ ra một cơ chế tiềm năng khác để giải thích cho chu kỳ. Một nền kinh tế sử dụng chế độ tỷ giá cố định trải qua một cú sốc cầu bất lợi trong nước. Lãi suất, do được cố định tại mức thế giới để neo tỷ giá, có thể không được sử dụng để phục hồi lại tổng cầu.

Suy thoái cuối cùng sẽ đẩy mức lương và mức giá xuống, tăng mức cạnh tranh và phục hồi lại cán cân đối nội bằng cách tăng cầu đối với hàng xuất khẩu ròng. Tuy nhiên, điều này khiến cán cân đối ngoại mất cân bằng do xuất khẩu ròng lúc này lớn hơn không. Khi có thặng dư tài khoản vãng lai, nước này sẽ trở nên giàu hơn, số của cải tăng thêm sẽ dần làm tăng cầu tiêu dùng. Nền kinh tế lúc này sẽ tăng trưởng và nó sẽ đẩy mức giá lên cao và giảm sức cạnh tranh xuống. Cân bằng dài hạn được phục hồi khi tài khoản vãng lai trở về con số không.

Đây là một sự thật về các chu kỳ kinh doanh. Chênh lệch sản lượng gây ra những thay đổi trong mức giá và nó giúp phục hồi lại cân bằng bên trong bằng cách phá vỡ trạng thái cân bằng bên ngoài. Điều này sẽ cân đối lại những thay đổi theo chiều hướng ngược lại, và dần dần sẽ đảo ngược lại tất cả các tác động này. Quá trình điều chỉnh sẽ dẫn tới một sự phóng đại cần thiết vượt quá trạng thái cân bằng cuối cùng.

31.3 Các chu kỳ kinh doanh thực tế

Cho tới giờ, phân tích của chúng ta về chu kỳ kinh doanh tập trung vào các cú sốc cầu và những biến động theo chu kỳ trong độ lệch sản lượng. Điều này phù hợp với các phân tích trước đây của chúng ta về vấn đề điều chỉnh lương chậm chạp trong ngắn hạn. Quan điểm này về chu kỳ phù hợp với mô hình của Keynes trong ngắn hạn nhưng lại phù hợp với mô hình Cổ điển hay mô hình Tiền tệ trong dài hạn.

Không phải tất cả các nhà kinh tế đều chia sẻ nhận định về cách thức nền kinh tế vận hành. Cụ thể, có một trường phái có tầm ảnh hưởng khá lớn, được gọi là những nhà kinh tế theo trường phái Cổ điển Mới, người đi đầu trong nhóm này là Giáo sư Robert Lucas thuộc trường Đại học Chicago, người đã đoạt giải Nobel. Mặc dù chúng ta sẽ bàn luận về các quan điểm kinh tế vĩ mô một cách đầy đủ hơn trong chương tiếp theo, tuy nhiên ở đây chúng ta sẽ trình bày ngay một nội dung của quan điểm Cổ điển Mới.

Hộp 31-1 Bí ẩn về tiền lương thực tế

Trong một cuộc suy thoái, các doanh nghiệp thuê ít lao động hơn. Một doanh nghiệp cạnh tranh sẽ trả cho người lao động giá trị thực tế của sản phẩm biên mà họ tạo ra. Với quy tắc sản phẩm biên của lao động giảm dần, việc cắt giảm lao động sẽ làm tăng sản phẩm biên của lao động. Số công nhân ít hơn này vẫn có cùng một lượng tư bản như trước để làm việc. Do vậy, tiền lương thực tế phải tăng trong thời kỳ suy thoái. Nhưng thực chất không phải như vậy. Tiền lương thực tế đã giảm. Đây là *bí ẩn về tiền lương thực tế* trong chu kỳ kinh doanh.

Các nhà lý thuyết về chu kỳ kinh doanh thực tế cho rằng một cú sốc bất lợi tạm thời có thể dẫn tới việc chúng ta nên thực hiện việc thay thế lao động giữa các thời kỳ. Khi gặp phải những thời kỳ khó khăn, bạn không cần phải hy sinh quá nhiều bằng cách giảm thời gian làm việc đi, khoản thu nhập theo suốt dòng đời có thể sẽ được khôi phục lại vào những thời kỳ kinh tế sáng sủa hơn. Do vậy, các cuộc suy thoái do mức năng suất tạm thời thấp sẽ buộc các doanh nghiệp đưa ra mức lương tạm thời thấp và hộ gia đình tạm thời giảm lượng cung lao động. Chúng ta có mức việc làm thấp và mức lương thấp.

Phản ứng của phái Keynes là các cuộc suy thoái và mức thất nghiệp cao bất thường phản ánh nhiều vấn đề chứ không chỉ là việc ra quyết định tối ưu giữa các thời kỳ về việc tăng thời gian ngủ và nghỉ ngơi cho tới khi nào mức lương tăng trở lại. Trong suốt thời kỳ suy thoái, việc sử dụng năng lực tư bản đã bị giảm sút nghiêm trọng. Có ít công nhân hơn nhưng với việc máy móc rỗi rãi thì đầu vào hiệu quả của tư bản cũng giảm. Nếu máy móc nhàn rỗi khá nhiều thì sản phẩm biên của lao động sẽ giảm dù rằng có ít công nhân hơn trước. Thậm chí nền kinh tế sẽ tạm thời có ít tư bản hơn.

Một giả thiết cơ bản của phái Cổ điển Mới là tất cả các thị trường cân bằng gần như ngay lập tức. Sản lượng gần như luôn luôn nằm ở trạng thái toàn dụng việc làm[1].

Các lý thuyết về chu kỳ kinh doanh thực tế giải thích các chu kỳ là những biến động của bản thân mức sản lượng tiềm năng.

Những người đề xuất ra lý thuyết này luận giải rằng kinh tế vĩ mô nên dựa vào các lý thuyết doanh nghiệp và hộ gia đình trong phân tích kinh tế vi mô về sự lựa chọn giữa hiện tại và tương lai. Ví dụ, cách tiếp cận này coi mỗi hộ gia đình đang lên phương án cung ứng lao động và mua hàng hóa, cả tại thời điểm hiện tại và cả trong tương lai theo cách là khoản chi tiêu trong suốt cuộc đời sẽ được tài trợ hết từ thu nhập trong suốt cuộc đời và cộng thêm khoản tài sản có từ lúc ban đầu. Những phương án này sẽ được tổng hợp lại và hình thành nên tổng mức chi tiêu dùng và tổng cung lao động. Một câu chuyện phức tạp tương đương cũng được áp dụng đối với các doanh nghiệp và đầu tư.

Một hàm ý của cách tiếp cận này là việc phân biệt cung và cầu sẽ không còn có ích nữa. Nếu cung lao động và cầu tiêu dùng là một phần trong cùng một quyết định của hộ gia đình thì mọi yếu tố khiến hộ gia đình thay đổi cầu tiêu dùng cũng sẽ khiến cung lao động của họ thay đổi.

Vì lý do này, các nhà lý thuyết về chu kỳ kinh doanh thực tế chỉ bàn luận về điều gì xảy ra với mức sản lượng thực tế, mức sản lượng đó phản ánh cả cung và cầu, và giả thiết rằng hai yếu tố này cân bằng tại mức sản lượng tiềm năng. Theo quan

[1] Để đọc thêm về phần trình bày những vấn đề này, các bạn có thể xem cuộc trao đổi trực tiếp giữa Charles Plosser và Greg Mankiw trong *Journal of Economic Perspective*, Mùa hè năm 1989.

điểm này, nền kinh tế khi đó sẽ chịu tác động của các cú sốc (ví dụ những đột phá trong công nghệ, thay đổi chính sách của chính phủ), các cú sốc này sẽ làm thay đổi những phương án phức tạp kể trên và làm xuất hiện hành vi cân bằng mà trông giống như chu kỳ kinh doanh.

Tại sao cách tiếp cận này lại được gọi là cách tiếp cận chu kỳ kinh doanh thực tế? Trong mô hình cổ điển, tiền danh nghĩa chỉ tác động tới các biến danh nghĩa khác. Sản lượng và việc làm chỉ phụ thuộc vào các biến thực tế. Bởi vì, các nhà lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế tin tưởng vào mô hình cổ điển nên họ cho rằng nguồn gốc của các chu kỳ kinh doanh phải nằm ở trong các cú sốc thực. Những vận động tưởng tượng khi đó có thể lý giải tại sao các cú sốc lại kéo dài và gây ra các tác động đan xen với nhau như vậy.

Thay thế giữa các thời kỳ: một yếu tố then chốt đối với tình trạng dai dẳng

Các lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế cần phải kết hợp giữa việc điều chỉnh nhanh của thị trường về trạng thái cân bằng với hành vi chậm chạp của tổng sản lượng trong suốt chu kỳ kinh doanh. Sự thay thế giữa các thời kỳ có nghĩa là một sự đánh đổi theo thời gian, tạm hoãn và chuyển về tương lai một số hoạt động trong các phương án dài hạn tương đối phức tạp của hộ gia đình và doanh nghiệp. Hành vi này có thể khiến các tác động kéo dài và trông giống như một phần của chu kỳ kinh doanh.

Giả sử rằng vị thần năng suất đến thăm trong khi chúng ta đang ngủ. Khi tỉnh dậy, năng suất của chúng ta đã tăng gấp đôi. Nhưng nó chỉ kéo dài trong một năm. Chúng ta biết rằng vào năm tới, năng suất của chúng ta sẽ quay trở lại trạng thái bình thường. Chúng ta đối diện với một cú sốc năng suất tạm thời, một sự cải thiện chớp nhoáng của công nghệ. Chúng ta nên làm gì?

Chúng ta chắc chắn sẽ trở nên sung túc hơn sau chuyến thăm của vị thần. Chúng ta vui mừng với điều đó. Chúng ta có thể ứng xử một cách đơn giản giống như trước đây, làm việc chăm chỉ và đầu tư vừa đủ. Trong trường hợp đó, phần năng suất tăng thêm của chúng ta sẽ khiến cho mức sản lượng năm đó tăng lên, nhưng đó là phần sản lượng mà chúng ta sẽ dồn toàn bộ vào cho tiêu dùng năm đó. Chúng ta sẽ gần như không nhận được thêm lợi ích gì ngoài chai sâmpanh thứ một trăm này và chúng ta sẽ không có gì thêm cho tương lai. Chắc chắn phải có một cách nào đó tốt hơn.

Chúng ta có thể tạm thời tăng thêm sản lượng từ làm thêm giờ khi chúng ta đang có mức năng suất thật cao, tuy nhiên cũng chỉ giới hạn trong đó mà thôi, và điều này chỉ làm vấn đề trở nên trầm trọng hơn mà thôi: nhiều sâmpanh ngày hôm nay hơn có nghĩa là sẽ không còn gì thêm cho ngày mai. Thực tế, bởi vì nghỉ ngơi là một thứ hàng hóa xa xỉ và bởi vì chúng ta sung túc hơn trước đây nên chúng ta có thể cảm thấy thích nghỉ ngơi và làm việc ít đi.

Chúng ta cần phải tìm ra một cách nào đó để chuyển phần may mắn này vào trong tiêu dùng của tương lai. Lời giải cho bài toán chính là đầu tư. Tăng mạnh tỷ trọng sản lượng dành cho đầu tư sẽ mang lại nhiều tư bản hơn cho tương lai, nó cho phép mức tiêu dùng trong tương lai cao hơn ngay cả khi món quà năng suất không còn nữa. Và trong tương lai, khi chúng ta đã giàu có hơn so với khi chúng ta không có món quà mà vị thần ban tặng, chúng ta có thể làm việc ít đi bởi vì nghỉ ngơi là một hàng hóa xa xỉ.

Nội dung trong ví dụ này chỉ ra rằng ngay cả một cú sốc tạm thời cũng có thể có những tác động kéo dài tới tương lai. Tác động kéo dài này có thể xảy ra thông qua đầu tư (cả vốn nhân lực và tư bản hiện vật) và thông qua sự thay thế lao động giữa các thời kỳ - quyết định khi nào chúng ta sẽ nỗ lực làm việc và khi nào không.

Các lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế vẫn cần phải được hoàn thiện cho đầy đủ hơn. Ngoài sự lạc quan về tốc độ điều chỉnh, những lý thuyết này bị phê phán trên hai

góc độ. Thứ nhất, chúng thường là những lý thuyết về tính dai dẳng chứ không phải là tính chu kỳ. Các cú sốc có những ảnh hưởng dài hạn nhưng chúng lại hiếm khi mang tính chu kỳ. Để "giải thích" chu kỳ kinh doanh, các nhà lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế cho tới giờ vẫn phải giả định một khuôn mẫu chu kỳ cho bản thân các cú sốc. Lý thuyết này do vậy vẫn chưa hoàn chỉnh.

Thứ hai, và cũng liên quan tới yếu tố thứ nhất, bởi vì ví dụ được nghiên cứu rộng rãi nhất gắn với các cú sốc công nghệ, nên một khuôn mẫu chu kỳ của các cú sốc hàm ý rằng sau một số năm, tri thức công nghệ sẽ thực sự giảm: chúng ta quên mất xử lý ra sao đối với vấn đề này. Mà không phải chỉ giảm một lần, nó diễn ra định kỳ vài năm một lần. Chúng ta khó có thể đồng ý với quan điểm này.

Tuy nhiên, một lời giải thích hợp lý hơn có thể được đưa ra. Trong vụ dot.com cuối những năm 1990, các nhà đầu tư đã thực hiện một số dự án gắn với tăng trưởng năng suất tương lai và mức lợi nhuận gắn với những công nghệ mới này, những dự án quá tham vọng. Vào năm 2000, thực tế đã cho thấy rằng các ước tính trước đó là quá lạc quan. Vào năm 2001, vụ đầu tư đổ bể, cụ thể là tại nước Mỹ, quốc gia có mức độ lạc quan lớn nhất.

Do vậy, cú sốc bất lợi không phải là sự suy giảm của công nghệ hiện có - điều này thực ra không hợp lý - mà là giảm dự toán cho công nghệ tương lai, điều này có thể ảnh hưởng tới hành vi hiện tại bởi vì các doanh nghiệp, hộ gia đình và chính phủ đều đang theo đuổi các phương án dài hạn.

Hộp 31-2 Biến động đồng thời

Không giống như các cuộc suy thoái ở các thập kỷ gần đây, năm 2001, các nền kinh tế phát triển nhất thế giới đã đồng loạt bị rơi vào tình trạng đình trệ. *Tầm nhìn kinh tế* của OECD (Tháng Mười Hai năm 2001) đã chỉ rõ ba nguyên nhân gây ra tình trạng chu kỳ đồng thời giữa các quốc gia.

Thứ nhất, một số cú sốc lớn trước đây mang đặc thù từng quốc gia, ví dụ như thống nhất lại nước Đức. Năm 2001, mọi người đang phải đối phó với việc chấm dứt tình trạng bong bóng của dot.com và sự suy sụp niềm tin sau cuộc tấn công khủng bố vào nước Mỹ.

Thứ hai, các chu kỳ ở các nước ngày càng trở nên hẹp hơn. Điều này có một số lý do: một xu thế chuyển từ hoạt động sản xuất dễ biến động sang hoạt động dịch vụ ít biến động hơn; quản lý hàng tồn kho tốt hơn nhờ có công nghệ thông tin phát triển; tiêu dùng ít biến động nhờ vào quá trình tự do hóa tài chính, điều này cho phép người tiêu dùng có thể vay mượn dễ dàng hơn vào những thời kỳ khó khăn; và chính sách tiền tệ ngày nay được hoàn thiện hơn, ngân hàng trung ương trở nên độc lập với các yếu tố chính trị.

Thứ ba, sự phụ thuộc lẫn nhau lớn hơn. Trong nhiều thập kỷ, thương mại quốc tế đã tăng nhanh hơn tốc độ tăng của sản lượng, điều này làm tăng sự phụ thuộc lẫn nhau. Tự do thương mại càng tạo thêm áp lực các quốc gia phải phụ thuộc lẫn nhau. Hội nhập tài chính cũng dẫn tới những khác biệt về lãi suất được thu hẹp lại.

Tác động của một chu kỳ toàn cầu diễn ra đồng thời là các nhà lập chính sách khu vực có thể phải phản ứng lại với các sự kiện xảy ra ở một nơi khác. Cuộc suy thoái của nước Mỹ nhanh chóng lan sang châu Âu, Mỹ Latinh và châu Á.

Các hàm ý chính sách

Nghiên cứu về chu kỳ kinh doanh thực tế cũng còn rất nhiều điều cần phải hoàn thiện, tuy vậy nó vẫn có một thông điệp sống còn đối với chính sách kinh tế vĩ mô. Nếu lý thuyết này đúng, nó sẽ bác bỏ quan điểm ủng hộ ổn định sản lượng trong chu kỳ kinh doanh. Những biến động sản lượng ở đây là biến động của mức sản lượng cân bằng, tức là mức sản lượng cân đối một cách hiệu quả mong muốn của mọi người.

Ví dụ, trong câu chuyện về vị thần, những tác động tới đầu tư, cung lao động, sản lượng và tiêu dùng thể hiện một phương pháp lựa chọn ưu việt hơn của mọi người để tận dụng những cơ hội có lợi. Cố gắng ngăn cản những dao động này là một chính sách lầm lạc.

Mặc dù đây là một lý thuyết quan trọng, tuy nhiên nhận định này chỉ làm suy giảm quan điểm ủng hộ chính sách ổn định khi nào chúng ta chấp nhận toàn bộ giả định về một thị trường cân bằng liên tục và hoàn chỉnh cũng như không tồn tại các ảnh hưởng ngoại ứng. Đối với hầu hết các nhà kinh tế, những giả định này là quá cực đoan, nên không phản ánh được thế giới thực tế, thế giới thực vẫn mang những đặc điểm của trường phái Keynes trong ngắn hạn. Những lý lẽ có căn cứ để thực hiện chính sách ổn định vẫn tồn tại.

Dù vậy, lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế buộc chúng ta phải thừa nhận rằng không có lý do nào có thể giải thích tại sao sản lượng tiềm năng phải tăng đều đặn giống như sản lượng xu thế. Sản lượng xu thế là một kết quả thống kê do con người nghĩ ra, bằng cách lấy trung bình và buộc nó phải đều đặn.

Bàn luận của chúng ta về kinh tế học trên khía cạnh cung ở Chương 27 và 30 gợi ý rằng có tồn tại một số nhân tố có thể làm thay đổi mức sản lượng tiềm năng và mức việc làm toàn dụng, cả trong ngắn hạn và cả trong dài hạn. Lý thuyết chu kỳ kinh doanh phức tạp nhất có thể gắn với những dao động Keynes trong ngắn hạn của tổng cầu xung quanh đường sản lượng tiềm năng, và bản thân đường sản lượng tiềm năng cũng đang dao động. Tuy nhiên, quan điểm Keynes có tầm quan trọng chủ yếu trong ngắn hạn.

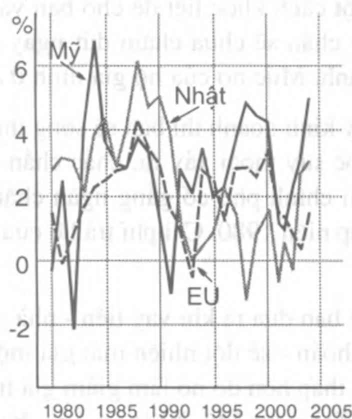


Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

31.4 Một chu kỳ kinh doanh quốc tế

Các nhà chính trị luôn muốn nhận về mình tất cả công lao khi nền kinh tế có mức sản lượng cao, ngược lại khi nền kinh tế suy thoái thì họ lại luôn thoái thác trách nhiệm và đổ lỗi cho khách quan. Họ nói các khó khăn trong nước là do tình trạng suy thoái của thế giới. Lời giải thích này của họ như thế nào?

Hình 31.3 **Các chu kỳ kinh doanh 1980 - 2004 (% thay đổi GDP hàng năm)**

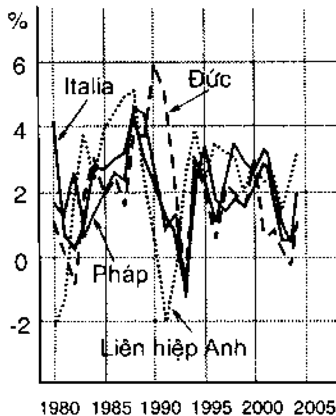


Nguồn: OECD, Economic Outlook.

Hình 31.3 trình bày số liệu trong thời kỳ 1980 - 2004 của ba nền kinh tế lớn trên thế giới là Mỹ, Nhật Bản và EU. Mặc dù biến động sản lượng không hoàn toàn trùng nhau, tuy nhiên chúng cũng có những điểm tương đồng. Giai đoạn 1982-83 là thời kỳ suy thoái, sau đó là thời kỳ phục hồi mạnh: 1987-89 là thời kỳ bùng nổ, từ sau đó nền kinh tế lại rơi vào suy thoái giai đoạn 1991-92. Nước Nhật là nước duy nhất không thể phục hồi lại trong những năm cuối thập niên 1990. Tuy nhiên, giai đoạn 2001-03, Mỹ, Nhật và Đức (nền kinh tế lớn nhất EU) đều cùng rơi vào một cuộc suy thoái.

Hình 31.4 cho biết chu kỳ kinh doanh tại 4 quốc gia lớn nhất của EU. Nó khẳng định rằng các nước trong EU vận động chặt chẽ với nhau, chặt chẽ hơn so với mối quan hệ với Nhật hay Mỹ, và nó gợi mở rằng nền kinh tế châu Âu sẽ tiếp tục hội nhập mạnh mẽ hơn trong thời gian tới. Chúng ta sẽ bàn về quá trình hội nhập của châu Âu ở Chương 35.

Hình 31.4 Chu kỳ kinh doanh EU (% thay đổi GDP hàng năm)



Nguồn: OECD, *Economic Outlook.*

Những khuôn mẫu này cảnh báo chúng ta rằng trong thế giới hiện đại, các nền kinh tế lớn đang phụ thuộc vào nhau như thế nào. Các nền kinh tế có độ mở ngày càng cao. Trên thị trường hàng hóa, các chính sách bảo hộ đang dần bị dỡ bỏ thông qua các thể chế toàn cầu như Tổ chức Thương mại Thế giới, và thông qua hội nhập khu vực như việc thành lập Thị trường châu Âu Thống nhất.

Những bước tiến trong ngành vận tải và viễn thông càng củng cố thêm quá trình hội nhập của thị trường hàng hóa. Khi các chi phí R&D lớn thì các nhà sản xuất cần tới một thị trường toàn cầu nếu họ muốn thu hồi lại khoản chi phí đã bỏ ra cho R&D. Hội nhập thị trường hàng hóa tạo ra một cơ chế lan truyền quốc tế thông qua xuất nhập khẩu. Chúng ta có một thị trường tài chính toàn cầu ngày càng lớn. Hội nhập tài chính chặt chẽ hơn làm tăng khả năng các nước sẽ cùng theo đuổi các chính sách tiền tệ tương đồng với nhau.

Chu kỳ kinh doanh được lan truyền từ quốc gia này sang quốc gia khác không chỉ thông qua các quyết định của khu vực tư nhân về xuất nhập khẩu (và những ảnh hưởng gây ra đối với cung lao động, đầu tư và tiêu dùng) mà đôi khi còn thông qua những thay đổi trong chính sách kinh tế của các chính phủ nước khác.

31.5 Phục hồi kinh tế của Liên hiệp Anh sau năm 1992

Những năm 1980 đã chứng kiến cuộc cải cách tài chính ở hầu hết các quốc gia. Việc dỡ bỏ các quy định đối với tín dụng và sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn trong nguồn cung tín dụng có thể được thấy rõ ở Liên hiệp Anh và Mỹ. Cuộc suy thoái trong những năm đầu thập niên 1990 là cuộc suy thoái thế giới lớn nhất kể từ cuộc cách mạng tài chính. Liệu nó có tạo ra sự khác biệt nào không?

Hãy thử tưởng tượng bạn là một người tiêu dùng trong thời kỳ bùng nổ kinh tế 1986-88. Cuộc sống sung túc với một màu hồng, và lần đầu tiên trong lịch sử hiện đại, các thể chế tài chính tranh đua với nhau một cách khốc liệt để cho bạn vay tiền. Và tất nhiên bạn đã vay tiền. Cuộc bùng nổ chắc chắn sẽ chưa chấm dứt ngay đúng không? Bảng 31.2 cho thấy tỷ lệ tiết kiệm giảm mạnh. Mức nợ của hộ gia đình ở Anh tăng lên.

Có lẽ nếu bạn biết nhiều hơn về chu kỳ kinh doanh thì bạn sẽ sống thực tế hơn một chút. Trong bất kỳ trường hợp nào, khi cuộc suy thoái xảy ra, chắc chắn bạn sẽ bị tổn hại. Trên khắp thế giới, lãi suất đã tăng khi chính phủ cố gắng ngăn chặn nền kinh tế phát triển quá nóng trong giai đoạn cuối thập niên 1980. Chi phí trả lãi của khoản nợ mà bạn đang gánh trên vai sẽ tăng vọt.

Còn tồi tệ hơn, các khoản thế chấp mà bạn đưa ra khi vay tiền - nhà của bạn, danh mục đầu tư của bạn trên thị trường chứng khoán - sẽ đột nhiên mất giá một cách chóng mặt. Lãi suất cao hơn đẩy giá tài sản xuống thấp hơn do nó làm giảm giá trị hiện tại của thu nhập tương lai mà tài sản đó mang lại. Tại nước Mỹ, Nhật và Anh, ba quốc gia mà khoản nợ tiêu dùng tăng nhiều nhất trong thập niên 1980, giá của các tài sản đã giảm 25% vào năm 1992.

Bảng 31.2 Tiết kiệm hộ gia đình ở Anh (% thu nhập khả dụng)					
1981	1988	1992	1996	2002	2003
12	6	12	9	5	6

Nguồn: ONS, Economic Trends.

Bảng 31.2 cho biết người tiêu dùng đã phản ứng ra sao. Sau khi gánh một khoản nợ quá lớn trong thập niên 1980, họ đã cố gắng thu xếp lại cho hợp lý vào đầu thập niên 1990. Họ đã tiết kiệm với một tỷ lệ cao hơn nhằm cố gắng thanh toán lại một phần khoản nợ và đưa nó trở lại mức có thể kiểm soát được.

Đây có thể là một quá trình diễn ra chậm chạp. Khi nợ đã lớn xấp xỉ bằng thu nhập, và chỉ có một phần nhỏ trong thu nhập được tiết kiệm thì khoản nợ sẽ không thể nhanh chóng thanh toán lại hết được. "Khoản nợ treo lơ lửng trên đầu" giải thích tại sao nhân tố tâm lý lạc quan trở lại chậm đến vậy sau năm 1992. Nó giúp giải thích tại sao chi tiêu dùng đã phục hồi hết sức chậm chạp và tại sao chính phủ của Thủ tướng Major đã thất bại trong cuộc bầu cử năm 1997.

Thật là nghịch lý, sự thành công của chính phủ Major khi chống lại lạm phát sau năm 1992 (xem Chương 28) đã mở đường cho việc lãi suất danh nghĩa giảm xuống và phục hồi thị trường nhà đất. Bảng 31.2 cho thấy rằng vào năm 1999, tỷ lệ tiết kiệm đã lại giảm khi người tiêu dùng bước vào một thời kỳ chi tiêu cao khác.

31.6 Cuộc phiêu lưu mới sau năm 2001

Thế kỷ 21 khởi đầu với những sự kiện tệ hại. Vụ dot.com đổ vỡ, sự kiện 11 tháng 9 đã làm suy giảm nghiêm trọng niềm tin và nỗi lo sợ rằng Al Qaeda có thể làm mất ổn định đất nước xuất khẩu dầu lớn nhất thế giới Arab Xeut đã gây ra sự tăng mạnh giá dầu.

2001 là một năm ảm đạm. Dự báo tăng trưởng đã bị giảm mạnh và ngân hàng trung ương các nước đã phản ứng bằng cách giảm lãi suất và cố gắng tránh cho cầu giảm quá mạnh. Bảng 31.3 cho thấy rằng trong suốt năm 2001, lãi suất đã giảm 4,5% so với lãi suất ban đầu ở nước Mỹ, quốc gia có mức giảm tổng cầu lớn nhất, 2% tại Liên hiệp Anh, và 1,5% tại khu vực đồng euro. Bởi vì lãi suất Nhật Bản đã gần như bằng không vào đầu năm 2001 nên nước này không thể cắt giảm hơn nữa.

Bảng 31.3 Cắt giảm lãi suất năm 2001 (%)	
Mỹ	4,5
Canada	3,0
Anh	2,0
Úc	1,75
Khu vực đồng euro	1,5
New Zealand	1,25
Nhật Bản	0,25

Nguồn: OECD Economic Outlook.

Nước Nhật đã cho thấy sự nguy hiểm khi rơi vào chu kỳ giảm phát. Giá giảm khiến người tiêu dùng trì hoãn tiêu dùng, các khoản nợ danh nghĩa tăng giá trị thực tế lên và lãi suất thực tế tăng cao một cách bất lợi. Ngay cả khi lãi suất danh nghĩa giảm đến không thì lạm phát âm vẫn khiến cho lãi suất thực tế trở nên dương.

Một lý do tại sao các nhà lập chính sách ở các nước khác vẫn tiếp tục giảm bớt mức độ biến động trong chu kỳ kinh doanh là do họ muốn tránh rơi vào hố đen mà Nhật đã từng phải gánh chịu. Bởi vì, những khó khăn của nước Nhật bắt đầu từ việc tăng trưởng cao trong thời gian quá dài nên chính sách khôn ngoan là tránh việc bùng nổ quá lớn để tránh những thời kỳ suy thoái nghiêm trọng xảy ra sau đó.

Vào năm 2003, những kích thích mạnh mẽ từ chính sách tài khóa và tiền tệ mở rộng đã phục hồi lại tốc độ tăng trưởng trở về mức bình thường, điều này rất tương phản

với khu vực đồng euro nơi mà Ngân hàng Trung ương châu Âu đã chậm chạp trong việc hạ thấp lãi suất và nơi mà các quy tắc tài khóa đã đặt ra mức trần cho thâm hụt ngân sách, cho nên đã hạn chế mức độ sử dụng chính sách tài khóa để phục hồi kinh tế.

TÓM TẮT

- **Đường sản lượng xu thế** biểu thị tiến trình trong dài hạn sau khi các biến động ngắn hạn đã bị loại bỏ. **Chu kỳ kinh doanh** mô tả những biến động của sản lượng xung quanh xu thế này. Các chu kỳ kéo dài khoảng 5 năm nhưng không phải là hoàn toàn định kỳ như vậy.
- **Chu kỳ kinh doanh chính trị** xuất hiện từ việc chính phủ vận dụng các chính sách để tác động tới nền kinh tế theo hướng có lợi trước khi bầu cử.
- **Tình trạng dai dẳng** đòi hỏi hoặc có một quá trình điều chỉnh chậm chạp hoặc có sự thay thế giữa các thời kỳ. Tính dai dẳng là điều kiện cần nhưng không phải là điều kiện đủ cho các chu kỳ.
- **Mô hình số nhân gia tốc** giả định rằng đầu tư phụ thuộc vào mức lợi nhuận tương lai kỳ vọng, lợi nhuận này phản ánh mức tăng trưởng sản lượng trong quá khứ. Mô hình này trình bày một chu kỳ nhưng với giả định là các doanh nghiệp hết sức ngớ ngẩn: kỳ vọng của họ đã lờ đi tính chu kỳ do chính hành vi của họ tạo ra.
- Toàn dụng nguồn lực và không thể có đầu tư âm tạo ra **mức trần và sàn**, hai yếu tố này hạn chế biên độ dao động của sản lượng.
- Biến động **lượng hàng tồn kho** là một nhân tố quan trọng trong chu kỳ kinh doanh. Sự cần thiết khôi phục mức hàng tồn kho trở lại trạng thái ban đầu giải thích tại sao sản lượng tiếp tục chênh với nhu cầu ngay cả trong thời kỳ phục hồi.
- **Chu kỳ kinh doanh thực tế** là chu kỳ của bản thân sản lượng tiềm năng. Trong những tình huống như vậy, việc sử dụng chính sách để ngăn chặn chu kỳ là một điều không nên.
- Một số dao động trong sản lượng tiềm năng đã xảy ra nhưng rất nhiều biến động ngắn hạn có thể phản ánh quan điểm Keynes về việc chệch khỏi trạng thái sản lượng tiềm năng. Tổng cầu và tổng cung cùng góp phần tạo nên chu kỳ kinh doanh.
- Mức độ hội nhập thị trường hàng hóa và tài chính thế giới ngày càng cao đã làm cho các nước phụ thuộc vào nhau nhiều hơn. Chu kỳ kinh doanh tại các nước giàu có mức độ tương quan chặt chẽ với nhau.
- Năm 2001, các ngân hàng trung ương cắt giảm lãi suất để tránh cuộc suy thoái tiếp diễn. Khó khăn của nước Nhật khi phải tìm cách thoát ra khỏi cái bẫy giảm phát gợi ý rằng việc ngăn chặn chu kỳ kinh doanh vẫn là một mục tiêu quan trọng tại các quốc gia khác.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. "Nếu các hãng có thể dự báo sản lượng và lợi nhuận tương lai một cách chính xác thì có thể sẽ không có chu kỳ kinh doanh". Điều này có đúng không?
2. Phụ thuộc nhiều vào sản lượng dầu mỏ và đánh bắt cá nên chu kỳ kinh doanh của Na Uy sẽ không giống với chu kỳ kinh doanh ở các quốc gia châu Âu khác. Tại sao?

3. Tại sao các cử tri có thể quan tâm nhiều về chiều hướng tương lai của nền kinh tế hơn là về mức sản lượng tuyệt đối tại thời điểm bầu cử?

4. Liệu sẽ có ích cho nền kinh tế thế giới khi tất cả các nước lớn bầu chính phủ vào cùng một ngày không? Tại sao có và tại sao không?

5. Điều gì là thực tế về một chu kỳ kinh doanh?

6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những phát biểu sau lại sai? (a) Hội nhập kinh tế chặt chẽ hơn sẽ loại bỏ chu kỳ kinh doanh. (b) Chúng ta kỳ vọng về chu kỳ càng nhiều thì chu kỳ sẽ xảy ra càng nhiều. (c) Bởi vì sản lượng và năng suất lao động có tương quan chặt chẽ với nhau nên những biến động của năng suất là nguyên nhân chính gây ra chu kỳ kinh doanh.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 688.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 32

Kinh tế học vĩ mô: Tổng kết

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Gắn kết các quan điểm khác nhau về cách thức vận hành của nền kinh tế vĩ mô với những khác biệt trong các giả thiết chính.**
2. **Bàn luận về ảnh hưởng của các giả thiết khác nhau về tốc độ điều chỉnh giá và lương.**
3. **Giải thích ảnh hưởng của các giả thiết khác nhau về phương thức hình thành kỳ vọng.**
4. **Bàn luận về vai trò của tiền lương thực tế cứng nhắc.**
5. **Bàn luận về hiện tượng trễ.**
6. **Miêu tả các trường phái tư tưởng kinh tế vĩ mô khác nhau.**

Chúng ta đã đi một chặng đường dài, kể từ khi chúng ta bắt đầu bàn luận về kinh tế vĩ mô trong Chương 19. Chúng ta đã từng bước phân tích phương thức hoạt động của nền kinh tế và nghiên cứu những tác động của chính sách chính phủ trong cả ngắn hạn và dài hạn. Trong chương tổng kết về kinh tế học vĩ mô, chúng ta trình bày các quan điểm chủ yếu khác nhau trong kinh tế học vĩ mô và những hàm ý đối với chính sách chính phủ.

Trước hết, chúng ta điểm qua những bất đồng chủ yếu giữa các nhà kinh tế vĩ mô. Những giả thiết khác nhau đưa đến những kết luận khác nhau. Chúng ta tập trung vào 4 vấn đề: tốc độ điều chỉnh để thị trường cân bằng, liệu có hay không tồn tại một trạng thái cân bằng duy nhất, cách thức hình thành kỳ vọng, vai trò tương đối giữa ngắn hạn và dài hạn.

Sau đó, trên cơ sở này, chúng ta sẽ giới thiệu 4 trường phái tư tưởng kinh tế vĩ mô nổi bật nhất hiện nay. Chúng tôi khuyến khích các bạn nhìn nhận những quan điểm khác nhau này không phải với tư cách là những tư tưởng đối lập nhau và không liên quan với nhau, mà là hệ quả của việc kiên định những lập trường hơi khác nhau trong phạm vi những quan điểm có thể có.

Chương này xác định phạm vi và chỉ ra các nhà kinh tế học vĩ mô khác nhau đứng ở đâu trong chuỗi các quan điểm có thể có. Làm như thế, chúng ta sẽ tập hợp được nhiều nội dung ở Phần 4.

Hộp 32-1 Tốc độ điều chỉnh trên các thị trường khác nhau

Mô hình kinh tế vĩ mô của chúng ta bây giờ có bốn thị trường - hàng hoá, lao động, tiền tệ và ngoại hối - và bốn biến số - giá cả hàng hoá, tiền lương danh nghĩa, lãi suất và tỷ giá hối đoái danh nghĩa - để phản ứng với sự dư cung hay dư cầu trên các thị trường này. Thị trường nào có thể điều chỉnh nhanh nhất?

Các thị trường tài chính giao dịch hàng tỷ bảng khi người ta cho rằng giá tài sản đang chệch khỏi mức cân bằng. Lãi suất và tỷ giá hối đoái rất linh hoạt. Các thị trường này hầu như cân bằng ngay lập tức.

Các thị trường hàng hoá điều chỉnh chậm hơn. Giá hàng hoá thường không được ấn định thông qua hoạt động đấu giá hàng ngày. Hầu hết các hãng đều niêm yết giá và chỉ điều chỉnh nó trong những khoảng thời gian nhất định. Quyết định thay đổi giá cả đòi hỏi phải mất thời gian và công sức. Hơn nữa, các hãng có mối quan hệ dài hạn với các khách hàng thường xuyên và ít thay đổi giá.

Trên thị trường lao động, các hãng và người lao động thường có những thỏa thuận dài hạn. Sự trung thành và tin cậy là những điều rất giá trị. Trong trường hợp tốt nhất thì các cuộc thương lượng về tiền lương cũng mất thời gian. Trong các trường hợp xấu thì có thể xảy ra các cuộc bãi công hết sức tốn kém và gây đình trệ sản xuất. Tiền lương là biến số điều chỉnh chậm nhất trong bốn biến số, và thị trường lao động là thị thường chậm điều chỉnh nhất trong bốn thị trường.

Các nhà kinh tế ít bất đồng về thứ tự sắp xếp theo tốc độ điều chỉnh trên bốn thị trường này. Bất đồng chủ yếu là về thị trường lao động, thị trường điều chỉnh chậm nhất. Một số nhà kinh tế cho rằng ngay cả thị trường lao động cũng điều chỉnh rất nhanh. Những người khác lại cho rằng quãng thời gian này thực ra rất dài.

32.1 Những lĩnh vực bất đồng

Tại sao các nhà kinh tế học lại bất đồng với nhau? Khi xem xét một cách cẩn trọng các bằng chứng thực nghiệm, liệu chúng ta có thể nói một cách chắc chắn rằng quan điểm nào là đúng và quan điểm nào là không phù hợp với thực tế?

Trong Chương 1, chúng ta đã phân biệt kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc. Kinh tế học thực chứng đề cập đến thế giới thực tế vận hành như thế nào. Kinh tế học chuẩn tắc đề cập đến những đánh giá giá trị khác nhau về điều gì là đáng mong muốn. Một số bất đồng giữa các nhà kinh tế học vĩ mô nảy sinh từ những đánh giá khác nhau về giá trị. Ví dụ, giả sử mọi người đều đồng ý rằng thất nghiệp nhiều hơn hôm nay sẽ tạo ra sản lượng cao hơn trong thời gian 5 năm tới. Một số người đang sống hôm nay sẽ chết trong thời gian 5 năm tới và một số người còn chưa sinh ra. Sự lựa chọn giữa hiện tại và tương lai liên quan đến sự lựa chọn giữa phúc lợi của các nhóm người khác nhau. Đó là sự đánh giá giá trị mà những người khác nhau có thể bất đồng. Một số bất đồng giữa các nhà kinh tế thuộc loại này. Do chúng không nảy sinh từ những quan điểm khác nhau về phương thức vận hành của thế giới, nên chúng không thể được giải quyết thông qua xem xét các dữ liệu thực tế.

Tuy nhiên, nhiều bất đồng quan trọng liên quan đến kinh tế học thực chứng bàn về phương thức vận hành của thế giới. Khác với một số ngành khoa học tự nhiên, các nhà kinh tế học hiếm khi có thể thực hiện những thí nghiệm có thể kiểm soát được. Trên thực tế, chúng ta phải dựa trên các dữ liệu lịch sử để đánh giá về phương thức vận hành của nền kinh tế. Trong Chương 2, chúng ta đã thấy các nhà kinh tế lượng thực hiện nhiệm vụ này như thế nào.

Mặc dù vậy, việc nghiên cứu thực nghiệm trong kinh tế học không phải lúc nào cũng đưa ra những câu trả lời rõ ràng. Ví dụ, giả sử chúng ta muốn nghiên cứu phương thức hoạt động của nền kinh tế khi tỷ giá hối đoái được thả nổi. Do nhiều số liệu có liên quan, chẳng hạn GDP, chỉ có hàng quý, nên chúng ta chỉ có 120 số liệu rời rạc kể từ khi tỷ giá hối đoái được thả nổi vào năm 1973. Đối với một số mục đích điều này chỉ cho

phép đưa ra những kết luận sơ bộ. Các nhà kinh tế học nghi ngờ những kết luận này cho rằng lý lẽ chống lại họ vẫn chưa được chứng minh.

Hơn nữa, chúng ta sống trong một thế giới đang vận động không ngừng. Thậm chí, nếu chúng ta đã có ước lượng tốt về các tham số trong hàm cầu tiền trong giai đoạn 1950-70, thì liệu chúng còn phù hợp sau năm 2000 khi thẻ tín dụng và mua bán qua mạng đã trở nên phổ biến? Khi hành vi thay đổi, mặc dù chúng ta cập nhật được số liệu mới, nhưng hiển nhiên mọi người sẽ hoài nghi về sự phù hợp của số liệu cũ.

Lấy một ví dụ khác, nhiều hành vi hiện tại phụ thuộc đáng kể vào những kỳ vọng về tương lai. Quyết định chi tiêu của các hãng và các hộ gia đình phụ thuộc rất nhiều vào những kỳ vọng hôm nay về thu nhập và lợi nhuận tương lai. Các khoản mua và bán cho phép chúng ta đo lường chi tiêu thực tế, nhưng chúng ta không có số liệu tương đương về những kỳ vọng hiện tại. Giả sử tiêu dùng và chi tiêu cho đầu tư không tăng mạnh trước khi thu nhập và sản lượng tăng lên mạnh mẽ: liệu chúng ta có kết luận rằng không có ai đã dự kiến được trước rằng thu nhập và sản lượng sẽ tăng hoặc rằng sự gia tăng này đã được thấy trước nhưng hầu như không có tác động gì đến quyết định tiêu dùng và đầu tư? Các trường phái kinh tế học khác nhau có thể đưa ra những cách lý giải khác nhau khi xem xét cùng một số liệu.

Các nhà kinh tế học thực nghiệm cố gắng làm hết sức mình. Trong một số trường hợp việc nghiên cứu của họ có sức thuyết phục khá lớn và kết luận của họ được chấp nhận rộng rãi. Hầu như không có ai chống lại ý kiến cho rằng tiêu dùng và nhu cầu về tiền chịu ảnh hưởng của thu nhập hiện tại. Nhưng trong những trường hợp khác, việc nghiên cứu thực nghiệm có sức thuyết phục thấp hơn nhiều. Mặc dù các nhà kinh tế đồng ý với nhau về nhiều khía cạnh của kinh tế học thực chứng, nhưng điều không tránh khỏi là một số bất đồng vẫn còn tồn tại. Bây giờ, chúng ta giới thiệu những bất đồng chủ yếu mà không chỉ đơn thuần là những tranh cãi về các điểm chi tiết. Về cơ bản, chúng tác động đến quan điểm của người dân về thế giới và các quyết định chính sách mà họ có thể ủng hộ.

Cân bằng thị trường

Một thị trường cân bằng khi khối lượng hàng hoá mà người bán muốn cung ứng bằng khối lượng hàng hoá mà người mua có nhu cầu. Liệu tất cả các thị trường có cân bằng không, và nếu có, thì nhanh đến mức nào, đó vẫn là vấn đề quan trọng nhất của kinh tế vĩ mô. Ở một thái cực, phân tích cổ điển giả thiết rằng tất cả các thị trường đều cân bằng. Lúc đó, nền kinh tế ở trạng thái toàn dụng nhân công và sản lượng tiềm năng. Trong tình huống này, chúng ta đã thấy rằng việc mở rộng tiền tệ sẽ làm tăng giá cả mà không tăng sản lượng, còn việc mở rộng tài khóa sẽ lấn át tiêu dùng và đầu tư tư nhân cho đến khi tổng cầu được khôi phục ở mức sản lượng tiềm năng. Ở thái cực khác, phân tích theo trường phái Keynes giả thiết rằng các thị trường, đặc biệt là thị trường lao động, không cân bằng. Với tiền lương không hoàn toàn linh hoạt, sự suy giảm tổng cầu đối với hàng hoá và nhu cầu về lao động làm giảm sản lượng và số người có việc làm. Trong tình huống đó, chính sách tài khóa và tiền tệ mở rộng có thể làm tăng sản lượng thực tế.

Vậy các thị trường có cân bằng hay không? Trách nhiệm chứng minh thay đổi theo thời gian. Trước khi Keynes đưa ra Lý thuyết Tổng quát, hầu hết các nhà kinh tế đều nghiễm nhiên cho rằng các thị trường cân bằng và cố gắng lý giải các giai đoạn thất nghiệp cao theo khuôn mẫu này. Ngay sau chiến tranh, hầu hết các nhà kinh tế đều nghiễm nhiên coi rằng các thị trường không nhất thiết cân bằng một cách thường xuyên và tìm cách lý giải kinh tế học vĩ mô theo mô hình Keynes.

Trong những năm 1970, con lắc đã dao động trở lại. Rất nhiều nhà kinh tế lập luận rằng, nếu tiền lương cứng nhắc dẫn đến thất nghiệp không tự nguyện, thì công nhân sẽ

tìm cách làm cho tiền lương linh hoạt hơn, do đó không phải là chi phí trợ cấp thất nghiệp không tự nguyện. Lúc đó hình thành một cái mốt nói rằng giả định của Keynes về tiền lương cứng nhắc không có cơ sở kinh tế vi mô đáng tin cậy. Từ năm 1980, con lắc lại dao động. Các nhà kinh tế theo trường phái Keynes mới đã phát triển các định chế kinh tế vi mô cho tính cứng nhắc của tiền lương, và có ít nhà kinh tế hơn tin là các thị trường tự động cân bằng. Tuy nhiên, ở nhiều nước việc chuyển sang mục tiêu lạm phát được thực hiện bởi các ngân hàng trung ương độc lập cho thấy quản lý cầu có thể thành công ngay cả khi quá trình điều chỉnh diễn ra chậm chạp.

Nỗ lực của một số nhà kinh tế dùng mô hình thị trường cân bằng giải thích những biến động kinh tế ngắn hạn làm xuất hiện lý thuyết mới về điều gì quyết định sản lượng tiềm năng và thất nghiệp cân bằng, những chủ đề không được quan tâm khi trọng tâm của phân tích đơn giản là sự thay đổi của tổng cầu. Bây giờ người ta đã chấp nhận rộng rãi rằng những biến động sản lượng tiềm năng có thể là đáng kể ngay cả trong ngắn hạn. Phải chăng chúng là nguồn duy nhất gây ra những biến động của sản lượng trong ngắn hạn thực ra cũng giống như câu hỏi là liệu thị trường có cân bằng ngay cả trong ngắn hạn hay không.

Phải chăng trạng thái cân bằng dài hạn là duy nhất?

Giả sử nền kinh tế bắt đầu ở trạng thái cân bằng dài hạn, nhưng sau đó trải qua một cú sốc tạm thời đẩy nó sang một vị trí khác trong ngắn hạn. Điều gì xảy ra khi cú sốc qua đi? Phải chăng nền kinh tế, dù sớm hay muộn, sẽ quay trở lại trạng thái cân bằng ban đầu, hay ổn định ở trạng thái cân bằng dài hạn mới, mãi mãi khác với trạng thái ban đầu?

Trường hợp sau được gọi là hiện tượng trễ. Chúng ta đã trình bày hiện tượng này trong Chương 27, khi bàn về thất nghiệp. Lập luận này cũng đúng đối với tổng cung và sản lượng tiềm năng. Hiện tượng trễ tồn tại khi trạng thái cân bằng dài hạn của nền kinh tế phụ thuộc vào tiến trình của nền kinh tế trong ngắn hạn. Điều này hàm ý có thể có một số trạng thái cân bằng trong dài hạn. Trong Chương 27, chúng ta đã đề cập đến những cơ chế có thể gây ra hiện tượng trễ.

Liệu hiện tượng trễ về mặt định lượng có phải là một hiện tượng quan trọng hay không đó là một vấn đề gây tranh cãi. Các nhà kinh tế càng cho rằng hiện tượng trễ là một vấn đề quan trọng, thì họ càng tin rằng cách dễ nhất để ngăn ngừa những tác động có hại của nó là trước hết phải ngăn ngừa cho nền kinh tế khỏi lâm vào suy thoái. Ngược lại, những nhà kinh tế cho rằng hiện tượng trễ không quan trọng lắm, thì họ có thể có thái độ dễ dãi hơn đối với những cuộc suy thoái có tính tạm thời, bởi vì họ tin rằng chúng không để lại những hậu quả lâu dài.

Hình thành kỳ vọng

Hầu hết các nhà kinh tế chấp nhận rằng niềm tin vào tương lai có ảnh hưởng quan trọng đối với hành vi hiện tại. Niềm tin như vậy nhất định ảnh hưởng đến cầu đối với tiêu dùng và đầu tư. Một số bất đồng giữa các nhà kinh tế học bắt nguồn từ những quan niệm khác nhau về phương thức hình thành kỳ vọng. Để đơn giản hóa, chúng ta chia các cách tiếp cận thành ba loại.

Kỳ vọng ngoại sinh không được giải thích trong khuôn khổ mô hình mà đơn giản được coi là cho trước.

Kỳ vọng ngoại sinh

Một số nhà kinh tế hoàn toàn không hề quan tâm đến phương thức hình thành các kỳ vọng. Khi phân tích hoạt động của nền kinh tế, họ đơn giản coi các kỳ vọng là ngoại sinh hay cho trước. Chúng là một trong những đầu vào của phân tích. Từ phân tích này có thể suy ra những hậu quả của sự thay đổi các kỳ vọng - ví dụ, kỳ vọng về lợi nhuận tăng lên trong tương lai có thể làm tăng chi tiêu cho đầu tư của các hãng ở mỗi mức lãi suất - nhưng sự phân tích này

không xem xét nguyên nhân gây ra sự thay đổi các kỳ vọng. Đặc biệt, việc này không liên quan gì đến các phần khác của phân tích. Với những kỳ vọng có trước, thì không có sự phản hồi tự động từ sự gia tăng của sản lượng đến những kỳ vọng về mức lợi nhuận cao hơn trong tương lai.

Do đó, may mắn lắm thì các nhà kinh tế sử dụng các kỳ vọng ngoại sinh trong phân tích của mình cũng chỉ đưa ra một bản tường trình không hoàn chỉnh về phương thức hoạt động của nền kinh tế. Trong trường hợp xấu nhất thì họ hoàn toàn lãng quên một số phản hồi không thể tránh khỏi từ các biến số mà họ đang phân tích đến những kỳ vọng là đầu vào cho sự phân tích này. Mặt khác, vì mô hình hóa những kỳ vọng là một vấn đề tinh tế, những người ủng hộ cách tiếp cận này có thể lập luận rằng những tác động khác nhau đối với kỳ vọng có thể được xem xét theo những thay đổi không dự tính trước trong kỳ vọng.

Kỳ vọng ngoại suy giả thiết tương lai chỉ là sự tiếp diễn của quá khứ gần.

Kỳ vọng ngoại suy

Một cách đơn giản để làm cho các kỳ vọng trở thành nội sinh, hay được quyết định bởi cái đang diễn ra ở chỗ nào đó khác trong phân tích là giả định rằng người ta dự báo lợi nhuận tương lai bằng cách ngoại suy diễn biến của các khoản lợi nhuận trong quá khứ gần đây, hay ngoại suy lạm phát quá khứ để hình thành những kỳ vọng về lạm phát trong tương lai gần. Những người ủng hộ cách tiếp cận này cho rằng phương pháp này đưa ra một quy tắc đơn giản và phù hợp với điều mà nhiều người dường đang làm trong thế giới thực.

Với **kỳ vọng hợp lý** tính trung bình người ta dự đoán chính xác về tương lai.

Kỳ vọng hợp lý

Giả sử bạn có được thông tin cho thấy một nửa sản lượng cung ứng dầu bị chiến tranh tàn phá. Bạn có thể sử dụng những phạm trù kinh tế giản đơn (cung và cầu) để đưa ra dự đoán rằng giá dầu sẽ tăng mạnh. Bạn cần dự báo là giá dầu tăng ngay tức thì. Nếu bạn chỉ ngoại suy sự gia tăng giá dầu, bạn có thể sẽ không biết điều gì đang diễn ra đằng sau trò chơi trong một khoảng thời gian. Nhiều nhà kinh tế tin rằng sẽ không có chuyện người ta lặp lại cùng một sai lầm trong việc dự báo (chẳng hạn như dự báo thấp sự gia tăng của giá dầu) từ giai đoạn này đến giai đoạn khác.

Người ta không sử dụng các quy tắc đưa ra những dự báo quá thấp hay quá cao mang tính hệ thống. Một xu hướng bất kỳ tạo ra sai số một cách có hệ thống trong việc hình thành kỳ vọng sẽ nhanh chóng được phát hiện và chỉnh lý.

Điều này không có nghĩa là người ta luôn biết chính xác mọi thứ. Chúng ta sống trong một thế giới đầy rủi ro, trong đó luôn có những điều không thể tiên đoán được. Các kỳ vọng hiếm khi trở thành hiện thực. Kỳ vọng hợp lý cho rằng người ta sử dụng tốt thông tin có sẵn hiện tại và không đưa ra những dự báo mà người ta đã biết là sai. Chỉ có những điều thực sự không thể tiên đoán mới làm cho những dự báo hiện tại trở nên sai lệch. Đôi khi người ta sẽ đưa ra những dự báo quá thấp và đôi khi lại dự báo quá cao. Nhưng bất kỳ xu hướng có hệ thống nào theo một trong hai hướng này cũng sẽ được phát hiện và cơ sở hình thành kỳ vọng sẽ được sửa đổi cho đến khi những dự báo nhìn chung là đúng.

Ngắn hạn và dài hạn

Khi các chính sách mang lại những lợi ích ngắn hạn nhưng lại gây ra những tổn phí lâu dài, hay ngược lại, các trường phái kinh tế khác nhau có thể đưa ra những đánh giá khác nhau về sự đánh đổi giữa những cái được và cái mất này. Ở mức độ nào đó những chủ trương chính sách khác nhau do các nhà kinh tế khác nhau đưa ra phản ánh những đánh giá khác nhau về tầm quan trọng tương đối giữa ngắn hạn và dài hạn.

Hộp 32-2 Những lựa chọn chính sách và các ràng buộc

Bản chỉ dẫn sau đây có thể giúp bạn nắm được chương này:

Tổng cầu

Cầu đối với sản phẩm trong nước. Tổng của chi tiêu cho tiêu dùng, chi tiêu đầu tư, mua sắm của chính phủ và xuất khẩu ròng.

Quản lý cầu

Sử dụng chính sách tài khóa và tiền tệ để tìm cách ổn định tổng cầu gần với mức sản lượng tiềm năng.

Sản lượng tiềm năng

Sản lượng mà các hãng muốn cung ứng tại trạng thái toàn dụng nhân công khi mọi thị trường đều cân bằng.

Toàn dụng nhân công

Mức việc làm khi mọi thị trường, đặc biệt là thị trường lao động ở trạng thái cân bằng. Khi đó mọi thất nghiệp đều là tự nguyện.

Các chính sách trọng cung

Các chính sách nhằm tăng sản lượng tiềm năng. Chúng bao gồm các biện pháp khuyến khích đầu tư và làm việc, cải cách công đoàn và hỗ trợ cho việc đào tạo lại nhằm tăng nguồn cung ứng lao động hiệu quả tại mỗi mức tiền lương thực tế; và một số biện pháp giảm bớt sự điều tiết của chính phủ nhằm kích thích nỗ lực và sáng kiến. Giảm lạm phát cũng là một loại chính sách trọng cung nếu lạm phát cao gây ra những chi phí kinh tế thực.

Hiện tượng trễ

Quan điểm cho rằng những cú sốc tạm thời có tác động lâu dài đối với trạng thái cân bằng dài hạn.

Trên thực tế, những đánh giá này có quan hệ chặt chẽ với ba vấn đề mà chúng ta đã đề cập ở trên. Khi người ta cho rằng các thị trường cân bằng càng nhanh, thì phạm vi quản lý cầu trong ngắn hạn càng hẹp và tầm quan trọng dành cho chính sách trọng cung nhằm tăng sản lượng tiềm năng trong dài hạn càng lớn. Ngược lại, khi người ta càng tin vào khả năng xảy ra mức thất nghiệp cao theo lý thuyết của Keynes trong ngắn hạn, thì người ta càng có xu hướng đánh giá cao hơn những lợi ích ngắn hạn của việc đưa nền kinh tế trở lại trạng thái toàn dụng nhân công so với bất kỳ xu hướng nào làm giảm sản lượng tiềm năng trong dài hạn. Tương tự, khi người ta càng tập trung vào ngắn hạn, thì càng có xu hướng coi kỳ vọng là ngoại sinh. Khi người ta muốn thảo luận về dài hạn, thì việc tính đến kỳ vọng thay đổi theo thời gian như thế nào trở nên quan trọng. Và khi người ta càng tin vào hiện tượng trễ, thì người ta càng chú ý nhiều hơn đến ngắn hạn để thấy được xu hướng biến động trong dài hạn.

Sau khi đã bàn về 4 lĩnh vực bất đồng chủ yếu, giờ đây chúng ta lần lượt xem xét các trường phái chính trong tư tưởng kinh tế học vĩ mô hiện đại.

32.2 Kinh tế học vĩ mô cổ điển mới

Trường phái kinh tế vĩ mô cổ điển mới dựa trên hai nguyên tắc song hành về sự cân bằng hầu như tức thì của thị trường và những kỳ vọng hợp lý.

Phương pháp phân tích ở đây được gọi là cổ điển vì nó giả định rằng tiền lương và giá cả linh hoạt cho phép khôi phục nền kinh tế trở lại vị trí toàn dụng nhân công và sản lượng tiềm năng. Cách phân tích này là mới vì nó giả định rằng sự điều chỉnh kỳ vọng cũng như điều chỉnh tiền lương và giá cả diễn ra hầu như ngay tức thì. May mắn lắm thì chính sách tài khóa và tiền tệ mới có thể tác động đến cơ cấu của tổng cầu tại trạng thái toàn dụng. Đó nhất thiết phải là mức sản lượng tiềm năng. Đây là trạng thái duy nhất, nên hiện tượng trễ không quan trọng.

Trong khi cách phân tích cổ điển đôi khi khá mập mờ về khoảng thời gian phân tích - đó là khoảng thời gian cần thiết để cho phép hoàn tất việc điều chỉnh tiền lương và giá cả và do đó, phục hồi trạng thái toàn dụng nhân công - thì kinh tế học vĩ mô cổ điển mới xử lý vấn đề này một cách rõ ràng. Việc điều chỉnh tiền lương và giá cả hầu như diễn ra ngay tức thì. Vì vậy, thất nghiệp, dù có cao đến mức nào đi chăng nữa, cũng

luôn là mức thất nghiệp tự nhiên. Thất nghiệp thay đổi theo thời gian bởi vì những khuyến khích kinh tế vi mô làm thay đổi mức thất nghiệp tự nhiên.

Có thể hiểu được phần lớn tư tưởng của cách phân tích này thông qua ví dụ đơn giản sau đây. Tiền lương danh nghĩa được ấn định ngay từ đầu mỗi giai đoạn và sau đó được cố định cho giai đoạn đó, vì hãng và công nhân không thể thương lượng hàng ngày về tiền lương. Tiền lương được ấn định trên cơ sở nào? Ở mức được kỳ vọng để cân bằng thị trường lao động. Vì cả công nhân và các hãng đều quan tâm đến tiền lương thực tế, điều đó đòi hỏi rằng sau khi hình thành kỳ vọng về mức giá trong giai đoạn này, các hãng và công nhân thỏa thuận với nhau về khoản tiền lương danh nghĩa được dự kiến là sẽ đảm bảo mức tiền lương thực tế cân bằng.

Giả sử giá cả đột ngột tăng vọt. Các hãng được rất nhiều. Với tiền lương danh nghĩa được cố định cho giai đoạn này, thì tiền lương thực tế ở mức thấp bất thường. Các hãng tạm thời mở rộng sản xuất khi tiền lương thực tế thấp. Nhưng ngay từ đầu của giai đoạn sau, tiền lương danh nghĩa được thỏa thuận lại trên cơ sở những kỳ vọng về giá cả phổ biến cho giai đoạn tới và tiền lương danh nghĩa lúc đó được ấn định lại ở mức dự kiến là sẽ đảm bảo tiền lương thực tế cân bằng.

Do vậy, trong mỗi giai đoạn, giá cả cao bất thường sẽ đi cùng sản lượng cao bất thường. Ngược lại, nếu giá cả thấp bất thường, tiền lương thực tế trở nên cao bất thường và các hãng sẽ phải tạm thời cắt giảm sản lượng. Nhưng do giả định là vào đầu mỗi giai đoạn, tiền lương được ấn định ở mức được dự tính để cân bằng thị trường, nên không có xu hướng để cho sản lượng và việc làm chệch khỏi mức toàn dụng nhân công kéo dài từ thời kỳ này sang thời kỳ khác.

Một trong những điểm mới về kinh tế học vĩ mô cổ điển mới là giả định về kỳ vọng hợp lý. Chính phủ không thể sử dụng chính sách tài khóa và tiền tệ để lừa dối người dân một cách có hệ thống được. Giả sử chính phủ chuyển sang một chính sách tiền tệ nới lỏng hơn. Điều này có xu hướng làm tăng giá, do nền kinh tế bắt đầu ở gần trạng thái toàn dụng nhân công. Nếu lúc đầu người ta không biết được sự thay đổi chính sách, các công nhân sẽ không thấy trước được rằng giá cả sẽ tăng. Họ chấp nhận mức tiền lương danh nghĩa quá thấp. Các hãng tạm thời có nguồn lao động rẻ và mở rộng sản xuất. Việc nới lỏng tiền tệ không được dự tính trước sẽ làm tăng sản lượng và việc làm lên cao hơn mức cân bằng dài hạn.

Nhưng nếu mọi người đều có kỳ vọng hợp lý, họ sẽ nhanh chóng nắm bắt được điều mà chính phủ đang làm. Khi tiền lương được thỏa thuận lại, mọi người sẽ biết rằng cung ứng tiền tệ đang tăng lên và giá cả cũng tăng. Thỏa thuận lại về tiền lương danh nghĩa sẽ phản ánh điều này một cách thích hợp, và khi không có thêm những sự bất ngờ nào nữa, tiền lương thực tế sẽ quay trở lại mức cân bằng.

Kinh tế học cổ điển mới do đó có thể được tóm tắt như sau. Thực tế là một số biến số, đặc biệt là tiền lương danh nghĩa phải được ấn định trước, thì mới ngăn cản trạng thái toàn dụng nhân công và sản lượng tiềm năng liên tục được duy trì. Các biến số được ấn định trước ở mức được dự tính là sẽ tạo nên trạng thái toàn dụng nhân công. Chỉ có những diễn biến bất ngờ mới làm cho chúng tạm thời không thích hợp và cho phép sản lượng và mức việc làm tạm thời chệch khỏi mức tự nhiên của chúng. Nhưng chính phủ không thể sử dụng chính sách tài khoá và tiền tệ để làm cho giá cả tăng cao bất ngờ từ thời kỳ này qua thời kỳ khác, và do vậy, chính phủ không thể thường xuyên giữ cho sản lượng cao hơn mức tiềm năng của nó.

Nếu chính phủ cố gắng thực hiện một chính sách như vậy, người dân sẽ nhanh chóng nhận thấy và dự đoán trước được sự mở rộng. Do đó, chính sách mở rộng đã được tính đến trong những đòi hỏi tiền lương trước đó. Nó không còn gây bất ngờ cho mọi người nữa. Nhưng việc kết hợp giữa thị trường cân bằng được dự kiến và những kỳ vọng

hợp lý có nghĩa là chỉ có những điều bất ngờ mới có thể làm cho nền kinh tế chệch khỏi trạng thái toàn dụng nhân công. Thực chất là, việc quản lý nhu cầu bằng chính sách tài khóa và tiền tệ là hoàn toàn bất lực.

Chính phủ chỉ có thể kiểm soát được mức giá và theo đuổi các chính sách trọng cung để làm tăng mức sản lượng tiềm năng. Các chính sách trọng cung bao gồm việc cắt giảm thuế thu nhập để khuyến khích mọi người làm việc. Chính sách thắt chặt tiền tệ sẽ kiểm soát được lạm phát. Nó sẽ làm tăng sản lượng tiềm năng do làm giảm chi phí giầy da và chi phí thực đơn. Nó cũng sẽ làm giảm những méo mó nảy sinh khi hệ thống thuế không hoàn toàn trung lập đối với lạm phát. Chi tiêu của chính phủ ít sẽ không để cho khoản vay lớn của chính phủ làm tăng lãi suất và lấn át đầu tư tư nhân.

Chính sách tài khoá và tiền tệ thắt chặt cũng sẽ không đưa đến thất nghiệp kiểu Keynes. Tiền lương và giá cả được điều chỉnh để phục hồi tổng cầu ở mức toàn dụng nhân công. Nếu chuyển sang chính sách thắt chặt hơn và làm cho mọi người bất ngờ, thì khả năng xấu nhất là nó sẽ gây ra những tác động tạm thời đối với sản lượng và thất nghiệp. Ngay sau khi tiền lương được thỏa thuận lại, nó sẽ được điều chỉnh để phục hồi trạng thái toàn dụng nhân công.

Thực ra, nguyên tắc này có thể được mở rộng. Vì chỉ có những bất ngờ không biết trước mới làm cho nền kinh tế chệch khỏi trạng thái toàn dụng nhân công trong ngắn hạn, nên mục tiêu của việc quản lý cầu phải làm giảm đến mức tối thiểu những điều bất ngờ và duy trì nền kinh tế gần với mức sản lượng tiềm năng có thể được. Các chính sách nên được công bố trước sao cho các cá nhân có thể vận dụng chúng và ấn định tiền lương và giá cả ở mức thích hợp.

Như vậy, các nhà kinh tế cổ điển mới cho rằng không chỉ các xu hướng dài hạn mà cả những biến động ngắn hạn đều ít liên quan đến tổng cầu.

Những người theo lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế

Trong chương trước, chúng ta đã giới thiệu lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế. Cách tiếp cận này thuộc cùng một nhóm với kinh tế học vĩ mô cổ điển mới, mặc dù sự nhấn mạnh của nó hơi khác đôi chút. Cả hai trường phái đều tin vào thị trường hầu như là liên tục cân bằng và kỳ vọng hợp lý.

Các nhà cổ điển mới nhấn mạnh đến tác động của các cú sốc ngẫu nhiên tạm thời cho đến khi kỳ vọng nhanh chóng bắt kịp, như vậy họ đã phát triển một lý thuyết về những dao động xung quanh sản lượng tiềm năng. Những người theo lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế còn đi xa hơn và tìm cách quy mọi biến động là do sự thay đổi của bản thân sản lượng tiềm năng.

Như vậy, cách tiếp cận chu kỳ kinh doanh thực tế vừa cực đoan hơn vừa tổng quát hơn so với kinh tế học vĩ mô cổ điển mới. Nó cực đoan hơn bởi vì phân tích của họ bỏ qua những sai lệch so với sản lượng tiềm năng ngay cả trong ngắn hạn. Vì những thay đổi trong lượng tiền danh nghĩa không có tác động đến nền kinh tế thực trong bối cảnh đó, chúng ta cần tìm kiếm nguyên nhân gây ra sự thay đổi ở các cú sốc ảnh hưởng đến các biến thực tế như tri thức công nghệ.

Cách tiếp cận này tổng quát hơn so với kinh tế học vĩ mô cổ điển mới bởi vì các phân tích của họ nhằm làm rõ các luận cứ kinh tế vi mô cho các quyết định giữa các thời kỳ của các hãng, hộ gia đình và chính phủ. Trên cơ sở tính đến những kế hoạch giữa các thời kỳ và sự phân bổ lại chúng theo thời gian các nhà lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế tin rằng họ có thể giải thích được làm sao mà những biến động lớn trong sản lượng và việc làm trên thực tế có thể chính là những biến động sản lượng và việc làm tại trạng thái cân bằng.

32.3 Những người theo thuyết trọng tiền tuần tiến

Các nhà **trọng tiền tuần tiến** cho rằng trạng thái toàn dụng sẽ được phục hồi sau vài năm, do đó ảnh hưởng chủ yếu của tăng cung tiền là mức giá cao hơn.

Trường phái này gắn với Milton Friedman. Chúng ta sử dụng thuật ngữ "những người theo thuyết trọng tiền" để chỉ các nhà kinh tế ủng hộ học thuyết cổ điển cho rằng tăng cung ứng tiền tệ chủ yếu làm tăng giá cả chứ không phải làm tăng sản lượng. Do vậy, các nhà kinh tế học cổ điển mới tin vào chủ nghĩa trọng tiền hầu như tức thời.

Khác với các nhà kinh tế cổ điển mới tin vào những sai lệch tạm thời khỏi trạng thái toàn dụng nhân công do những cú sốc không tiên đoán trước được và không thể được phản ánh ngay lập tức trong tiền lương, các nhà trọng tiền tuần tiến chấp nhận rằng việc khôi phục trạng thái toàn dụng nhân công có thể kéo dài hơn đôi chút. Mặc dù vậy, họ tin rằng trong một vài năm, sự điều chỉnh tiền lương và giá cả sẽ khôi phục lại trạng thái toàn dụng nhân công. Giống như các nhà kinh tế cổ điển mới, những người theo thuyết trọng tiền tuần tiến không tin rằng hiện tượng trễ là quan trọng. Khi nền kinh tế trở lại trạng thái toàn dụng nhân công sau một cú sốc tạm thời, các biến thực tế trở lại giá trị ban đầu tại trạng thái cân bằng dài hạn.

Do vậy, trường phái này ủng hộ một số lập luận về sự cứng nhắc của tiền lương mà chúng ta đã trình bày trong Chương 27, nhưng chỉ trong một thời gian ngắn. Các nhà tiền tệ có những giả định khác nhau về cơ chế hình thành kỳ vọng. Sự điều chỉnh kỳ vọng chậm trễ là một lý do khác làm chậm quá trình điều chỉnh trở lại trạng thái toàn dụng nhân công.

Đối với các nhà kinh tế học vĩ mô cổ điển mới, thì không có sự khác biệt lớn giữa ngắn hạn và dài hạn trong việc hoạch định chính sách tài khóa và tiền tệ để quản lý nhu cầu: dài hạn theo quan niệm cổ điển cũng gần như tức thời. Ngược lại, những người theo thuyết trọng tiền tuần tiến tin rằng trong ngắn hạn, một sự kích thích nào đó trong chính sách tài khóa và tiền tệ sẽ làm thay đổi tổng cầu, sản lượng và việc làm, nhưng việc thực hiện những chính sách như vậy là không thực tế và không mong muốn. Những lợi ích trong dài hạn phải được ưu tiên hơn ngắn hạn.

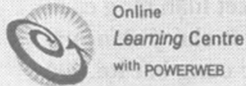
Do sự điều chỉnh tiền lương và giá cả phải mất vài năm để hoàn tất, từ phân tích ở Chương 25 và 26 ta suy ra rằng chính sách nới lỏng tài khóa và tiền tệ có thể làm tăng tổng cầu, sản lượng và việc làm trong ngắn hạn. Tuy nhiên, những người theo thuyết trọng tiền tuần tiến đưa ra hai lý do giải thích tại sao không nên thực hiện các chính sách như vậy.

Thứ nhất, dù sao thì nền kinh tế cũng sẽ tự động trở lại trạng thái toàn dụng nhân công trong một vài năm. Trong dài hạn, các mưu toan thường xuyên nhằm tăng sản lượng vượt quá mức toàn dụng nhân công sẽ chỉ đẩy lạm phát tăng lên. Thứ hai, trái lại nếu mục tiêu chính sách là để phản ứng trước các cú sốc và giảm bớt những biến động xung quanh mức sản lượng tiềm năng, thì chính sách có thể trở nên phản tác dụng. Vào lúc mà chính phủ nhận thấy cú sốc và thực hiện các biện pháp cần thiết, thì nền kinh tế có thể đã tự mở rộng khi tiền lương và giá cả bắt đầu điều chỉnh để đưa nó trở lại trạng thái toàn dụng nhân công. Chính sách ổn định hóa có thể làm trầm trọng thêm các chu kỳ kinh doanh, chứ không làm dịu bớt.

Milton Friedman đã thường xuyên khuyến nghị rằng chính phủ nên thực hiện chính sách tăng cung ứng tiền tệ với tỷ lệ thấp nhưng cố định, phản đối sự can thiệp tích cực vào lãi suất của Hội đồng Chính sách Tiền tệ thuộc Ngân hàng Anh. Tăng cung tiền với tỷ lệ thấp sẽ có xu hướng giữ cho lạm phát ở mức thấp trong dài hạn. Do tỷ lệ tăng cung tiền cố định nên chính phủ sẽ không làm trầm trọng thêm chu kỳ kinh doanh bằng cách can thiệp quá muộn màng lúc biện pháp điều chỉnh không còn cần thiết nữa. Các nhà lãnh

đạo của Ngân hàng Trung ương Châu Âu, như Wim Duisenberg và Otmar Issing, thường chống lại các biện pháp can thiệp quá mức vào lãi suất. Các nhà tiền tệ như vậy được gọi là tuần tiến bởi vì họ muốn tránh những biến động mạnh trong chính sách.

Mặc dù vậy, vì những sai lệch so với mức toàn dụng nhân công diễn ra trong một thời gian tương đối ngắn, các nhà theo thuyết tuần tiến nhấn mạnh chủ yếu đến phân tích dài hạn dựa trên quan điểm cổ điển. Trách nhiệm chủ yếu của chính phủ là tăng sản lượng tiềm năng và mức toàn dụng nhân công bằng các chính sách trọng cung và ổn định giá cả.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

32.4 Những người theo thuyết Keynes ôn hòa

Những người theo thuyết Keynes ôn hòa cho rằng nền kinh tế cuối cùng sẽ trở lại trạng thái toàn dụng, tuy nhiên giá và lương điều chỉnh tương đối chậm nên quá trình điều chỉnh phải mất nhiều năm.

Nói chung, nhóm các nhà kinh tế này là những người ủng hộ học thuyết Keynes về hành vi của nền kinh tế trong ngắn hạn và theo thuyết trọng tiền về hành vi của nền kinh tế trong dài hạn. Trong ngắn hạn, sự suy giảm tổng cầu có thể gây ra suy thoái trầm trọng. Mặc dù, nhiều nhà kinh tế trong nhóm này cho rằng việc điều chỉnh những kỳ vọng cũng chậm trễ, một số người trong số họ tin vào những kỳ vọng hợp lý và giữ quan điểm rằng không phải những sai lầm có hệ thống trong việc hình thành các kỳ vọng, mà sự điều chỉnh chậm trễ của tiền lương và giá cả mới cản trở việc khôi phục nhanh chóng mức toàn dụng nhân công. Chậm ở đây có nghĩa là chúng không phản ứng đủ nhanh trước những sai lệch khỏi mức sản lượng tiềm năng và thất nghiệp cân bằng. Tiền lương danh nghĩa vẫn có thể thay đổi nhanh do những kỳ vọng về lạm phát.

Những người theo thuyết Keynes ôn hòa cho rằng những cuộc suy thoái kéo dài hơn vài năm một chút, tức là khoảng thời gian mà một người theo thuyết trọng tiền tuần tiến ước tính là cần thiết để thị trường có thể tự phục hồi trạng thái toàn dụng nhân công. Và điều này làm cho họ đưa ra một đánh giá khác về tầm quan trọng tương đối giữa ngắn hạn và dài hạn. Sự điều chỉnh thị trường chậm hơn làm giảm bớt nguy cơ là khi chính phủ nhận thấy vấn đề thì thị trường đã tự giải quyết rồi. Sự điều chỉnh chậm hơn cũng làm tăng nhu cầu về chính sách ổn định hóa. Do vậy, những người theo thuyết Keynes ôn hòa cho rằng chính phủ nên gánh vác trách nhiệm thực hiện chính sách ổn định hóa trong ngắn hạn.

Vì những người theo thuyết Keynes ôn hòa tin rằng cuối cùng thì nền kinh tế sẽ trở lại mức toàn dụng nhân công, họ chấp nhận quan điểm rằng việc tăng tiền nhanh chóng và thường xuyên cuối cùng nhất định sẽ dẫn đến lạm phát một khi nền kinh tế đã đạt tới vị trí toàn dụng nhân công. Và nếu xét về lâu dài, thì chỉ có các chính sách trọng cung mới tạo ra sự tăng trưởng kinh tế bền vững bằng cách tăng sản lượng tiềm năng. Do vậy, nhiều nhà kinh tế học thuộc nhóm này thường lập luận rằng, chính phủ không nên bỏ qua hai khuyến nghị chính sách của những người theo thuyết trọng tiền. Các chính sách trọng cung sẽ quan trọng về mặt dài hạn; và nếu lạm phát cao có làm giảm sản lượng tiềm năng, thì về lâu dài chính sách tài khóa và tiền tệ ở mức trung bình sẽ tương thích với tỷ lệ lạm phát thấp.

Những người theo thuyết Keynes ôn hòa không thấy có mâu thuẫn nào giữa lập trường chính sách này trong dài hạn với khuyến nghị rằng trong ngắn hạn nên thực hiện

những chính sách ổn định hóa tích cực. Các nhà hoạch định chính sách tin cậy có thể thực hiện chính sách chủ động bởi vì người dân tin rằng các hành động của họ chỉ đơn thuần là ngắn hạn chứ không phải dài hạn. Nếu như biện pháp kích thích hiện tại sẽ được đảo ngược ngay sau khi khủng hoảng qua đi, thì nó sẽ không đe dọa sự ổn định giá cả trong trung hạn.

Những người theo thuyết Keynes mới

Cách tiếp cận theo thuyết Keynes không được ưa thích trong những năm 1970 vì hai lý do. Lý do thứ nhất mang tính thực tiễn. Thất nghiệp gia tăng và phản ứng chính sách theo kiểu Keynes bằng cách kích cầu lại gây ra lạm phát. Nhiều người kết luận rằng cách tiếp cận Keynes là sai lầm. Lý do là ở chỗ cách tiếp cận Keynes đã ít chú ý đến mặt cung. Trong giai đoạn đó sự gia tăng thất nghiệp chủ yếu là do cú sốc cung bất lợi. Đó chính là sự gia tăng của tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên. Những người theo thuyết Keynes ôn hòa bây giờ thừa nhận phải quan tâm đến cả tổng cầu cũng như tổng cung. Tuy nhiên họ tiếp tục tin tưởng rằng nhiều cú sốc có nguồn gốc (và do đó là giải pháp) liên quan đến sự thay đổi của tổng cầu.

Lý do thứ hai giải thích tại sao chủ nghĩa Keynes lại không được ưa thích là do các môn đệ của Ông dường như bỏ qua kinh tế học vi mô. Các mối quan hệ then chốt, chẳng hạn như hàm tiêu dùng đơn giản của Keynes, dường như khá mong manh. Vì các nhà lý thuyết cổ điển mới và các nhà lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế đã phát triển các lý thuyết với những luận cứ vi mô thuyết phục về tiến trình lựa chọn theo thời gian, họ ngày càng phê phán kịch liệt rằng phân tích theo truyền thống Keynes không có luận cứ vi mô. Giống như một cậu bé đủ dũng cảm để nói rằng hoàng đế không mặc quần áo, họ đã có ảnh hưởng rất lớn.

Kinh tế học Keynes mới ra đời để tạo ra luận cứ vi mô cho phân tích Keynes. Thay vì xác nhận rằng thị trường không vận hành tốt, họ có mục tiêu tìm hiểu tại sao thị trường lại không vận hành tốt. Thất bại thị trường xuất hiện là do các vấn đề về thông tin, các ngoại ứng, chi phí phát sinh liên quan đến việc ra quyết định và thay đổi. Đây là những vấn đề rất khó phân tích nên phải có thời gian để chuẩn bị phản bác lại những chỉ trích của các nhà cổ điển mới.

Nhìn chung sự phản bác này có thể chia thành ba nhóm. Thứ nhất, các nhà kinh tế như G. Mankiw của trường Harvard và D. Romer của trường Berkeley đã phân tích sự điều chỉnh chậm trễ của tiền lương và giá cả một cách chi tiết hơn. Họ cho thấy rằng, với một điều kiện, dù chỉ một sự cứng nhắc danh nghĩa nhỏ - ví dụ, chi phí thực đơn để quyết định sự thay đổi giá cả, thỏa thuận thay đổi tiền lương và sau đó thực hiện những thay đổi này - có thể cũng đủ để tạo ra tất cả các đặc tính của cách tiếp cận Keynes chuẩn như đã được miêu tả trong các chương trước. Một điều kiện đó là chúng ta cần cả sự cứng nhắc nhất định trên thị trường lao động. Chúng ta sẽ thấy tại sao lại như vậy.

Một cú sốc cầu bất lợi, với sự điều chỉnh giá cả chậm đôi chút, làm cho các hãng muốn cắt giảm sản lượng và việc làm. Tuy nhiên, tại sao công nhân lại không chấp nhận giảm lương? Trong khi giá cả cố định, họ sẽ cho rằng họ bị giảm lương thực tế, do đó chúng ta phải tìm lời giải đáp trong sự cứng nhắc thực tế.

Trong các Chương 10 và 27 chúng ta đã đưa ra một số lời giải đáp của các nhà Keynes mới. Lý thuyết tiền lương hiệu quả cho rằng các hãng lựa chọn ấn định tiền lương quá cao so với mức cân bằng thị trường lao động, ví dụ, bởi vì điều này có nghĩa công nhân trốn việc có thể phải đối mặt với hình phạt nặng là bị đuổi việc. Một luận cứ khác được đưa ra bởi cách tiếp cận người trong cuộc - người ngoài cuộc cho rằng các công nhân có thâm niên cao giữ được việc và không để ý mấy đến các đồng nghiệp ít may mắn hơn họ.

Loại thứ hai trong phản ứng của các nhà Keynes mới đặc biệt gắn với nhà kinh tế được nhận giải thưởng Nôben Joseph Stiglitz, nguyên nhà kinh tế trưởng của Ngân hàng Thế giới. Mặc dù chấp nhận những cứng nhắc thực tế trên thị trường lao động là đặc điểm quan trọng của kinh tế học theo truyền thống Keynes, ông cho rằng sự linh hoạt giá gần như tức thì trên các thị trường sản phẩm ch. có hỗ trợ chút ít và thực ra có thể làm trầm trọng thêm các vấn đề của kinh tế học theo truyền thống Keynes.

Giả sử có một cú sốc cầu bất lợi. Chỉ trong một khoảng thời gian rất ngắn, giá cả chưa kịp điều chỉnh. Trong thời gian đó, tổng cầu thực giảm. Nếu các hãng ghét rủi ro, thì họ có thể nhanh chóng phản ứng lại với thế giới trở nên khó khăn hơn này bằng cách giảm cung ứng: nới lỏng tài chính quá mức dẫn đến tình hình hết sức nguy hiểm, đặc biệt khi các ngân hàng trở nên thận trọng hơn trong bối cảnh suy thoái. Do đó, chúng ta đạt được trạng thái cân bằng trên thị trường hàng hóa rất nhanh. Các đường cung và cầu đều dịch chuyển sang bên trái. Từ bây giờ sự linh hoạt của giá cả không đủ để ổn định tình hình: cung và cầu cân bằng nhưng tại mức thấp hơn. Sự dịch chuyển của đường cầu gây ra sự dịch chuyển của cung.

Các nhà Keynes mới tin vào hiện tượng trễ (xem Hộp 27.4) còn đi xa hơn nữa. Sự dịch chuyển này của cung có thể gây ra hậu quả lâu dài. Nếu như vậy, sự ổn định chủ động là đáng mong muốn bởi vì nó không để cho những khó khăn trong ngắn hạn chuyển thành những vấn đề trong dài hạn mà điều này có thể bị đổ vỡ sau đó chỉ vì các giải pháp về phía cung phát huy tác dụng chậm.

32.5 Những người theo thuyết Keynes cực đoan

Những người theo thuyết Keynes cực đoan không chỉ cho rằng thị trường không thể cân bằng trong ngắn hạn: họ cũng tin rằng thị trường không thể cân bằng trong dài hạn.

Thất nghiệp theo lý thuyết Keynes có thể kéo dài mãi nếu chính phủ không can thiệp để kích thích tổng cầu.

Những người theo thuyết Keynes cực đoan phản đối quan điểm cho rằng đình trệ cuối cùng sẽ phục hồi trở lại trạng thái toàn dụng thông qua áp lực làm giảm tốc độ tăng lương và lạm phát. Về điều này họ có chung quan điểm với các nhà Keynes mới tin vào hiện tượng trễ. Tuy nhiên, họ cũng có những điểm bất đồng. Trong khi giả thuyết về hiện tượng trễ cho rằng một khi suy thoái gây tổn hại đến mặt cung của nền kinh tế khi suy thoái qua đi, thì việc kích cầu không còn có hiệu quả. Những người theo thuyết Keynes cực đoan tin rằng kích thích tổng cầu thông qua các chính sách của chính phủ sẽ có hiệu quả.

Do đó, lý lẽ của họ phải dựa trước hết vào sự cứng nhắc của thị trường lao động. Sự cứng nhắc của tiền lương thực tế gây ra dư cung lao động, và dòng công nhân thất nghiệp không tự nguyện này luôn có cơ hội được huy động thông qua việc mở rộng tổng cầu. Những người theo thuyết Keynes cực đoan gọi giả thiết này về tính không linh hoạt của thị trường lao động là giả thuyết về tiền lương thực tế.

Ngay cả nếu sự cứng nhắc nhất định của tiền lương thực tế là hợp lý, thì tại sao tất cả các biến danh nghĩa lại không thể giảm, để làm giảm lạm phát và cho phép ngân hàng trung ương giảm lãi suất thực tế, qua đó cuối cùng sẽ đưa nền kinh tế tới trạng thái toàn dụng? Những người theo thuyết Keynes cực đoan đưa ra mấy lời giải đáp như sau.

Thứ nhất, không thể phối hợp sự cắt giảm tốc độ tăng lương và lạm phát. Nếu tất cả các mức tiền lương đều được cắt giảm đồng thời, thì tiền lương thực tế sẽ không thay đổi. Tuy nhiên, trong thực tế một số công nhân phải đi tiên phong. Chỉ trừ khi và cho đến khi mọi tiền lương khác và giá cả tăng chậm lại, những người đầu tiên chấp nhận cắt giảm tiền lương danh nghĩa sẽ nhận được mức lương thực tế thấp hơn. Điều này có

thể đủ mạnh để ngăn cản việc cắt giảm tiền lương diễn ra, đặc biệt là nếu mỗi nhóm công nhân rất quan tâm đến tiền lương của mình so với các nhóm khác.

Thứ hai, ngay cả khi có sự cắt giảm lạm phát nói chung, ảnh hưởng này có thể rất nhỏ nếu nền kinh tế đang lún sâu vào suy thoái. Nếu lãi suất đã tiến gần tới không, thì việc giảm thêm lạm phát không thể làm giảm lãi suất danh nghĩa hơn nữa và do đó có thể làm tăng lãi suất thực tế. Đồng thời, trong những giai đoạn khó khăn và các hãng đang bị thua lỗ, thì họ không muốn đầu tư ngay cả với lãi suất bằng không, như đã xảy ra gần đây ở Nhật Bản. Những người theo Keynes cũ đã từng so sánh chính sách tiền tệ như một đàn ngựa đua: bạn có thể ghìm cương chúng trong thời kỳ bùng nổ, nhưng thúc chúng chạy nhanh trong thời kỳ đình đốn có thể không đạt kết quả. Như vậy, những người theo thuyết Keynes cực đoan nhấn mạnh đến vai trò của chính sách tài khóa trong việc đưa nền kinh tế ra khỏi một cuộc suy thoái trầm trọng.

Cuối cùng, một nhận xét về kỳ vọng. Đúng lúc các nhà kinh tế cổ điển mới đang rất lạc quan về cả tốc độ cân bằng thị trường và khả năng của người dân hình thành và điều chỉnh nhanh chóng các kỳ vọng về tương lai, thì các nhà kinh tế theo học thuyết Keynes cực đoan hầu như rất bi quan về kỳ vọng cũng như sự cân bằng thị trường. Bản thân Keynes đã so sánh kỳ vọng như một cuộc thi hoa hậu. Sự tương đương trong xã hội hiện đại có thể là một trò chơi trên TV trong đó thí sinh phải đoán được câu trả lời mà phần lớn khán giả truyền hình lựa chọn.

Trong các tình huống đó, điều có ý nghĩa không phải là tìm ra câu trả lời đúng (đó chính là cách mà các nhà kinh tế đánh giá về kỳ vọng hợp lý): điều có ý nghĩa chính là đoán ra điều những người khác đoán. Chúng ta có thể giả thiết rằng người ta điều chỉnh nhanh chóng kỳ vọng để có được câu trả lời đúng. Đối với các nhà theo học thuyết Keynes cực đoan, sự thất bại trong việc phối hợp (các ngoại ứng) xuất hiện rất giống như trong việc hình thành kỳ vọng và ấn định tiền lương.

32.6 Tổng kết

Chúng ta đã trình bày một cách ngắn gọn những quan điểm của các trường phái kinh tế học vĩ mô hiện đại cạnh tranh nhau. Trong mỗi trường hợp, chúng ta đã tìm cách lý giải những quan điểm của họ trên cơ sở 4 tiêu chuẩn cơ bản mà chúng ta đã nêu ra trong mục 32.1: giả định về thị trường cân bằng, giả định về sự hình thành kỳ vọng, giả định về hiện tượng trễ và ưu tiên tương đối dành cho ngắn hạn và dài hạn khi đưa ra những chủ trương chính sách. Bảng 32.1 tóm lược sự bàn luận của chúng ta.

Bảng 32.1 Bức tranh cách điệu của các quan điểm cạnh tranh nhau

	Cổ điển mới	Thuyết trọng tiền tuần tiến	Thuyết Keynes ôn hòa	Thuyết Keynes cực đoan
Thị trường cân bằng	Rất nhanh	Khá nhanh	Khá chậm	Rất chậm
Điều chỉnh kỳ vọng	Nhanh	Chậm hơn	Có thể nhanh hoặc chậm	Chậm
Dài hạn/ngắn hạn	Không khác nhau nhiều do điều chỉnh nhanh	Dài hạn quan trọng hơn	Không nên bỏ qua ngắn hạn	Ngắn hạn rất quan trọng
Toàn dụng nhân công	Luôn gần mức này	Không bao giờ cách xa	Có thể cách xa	Có thể nằm ngoài
Hiện tượng trễ	Không có vấn đề gì	Không có vấn đề gì	Có thể là vấn đề	Có vấn đề
Quản lý cầu hay chính sách trọng cung	Quản lý nhu cầu không có tác dụng; mặt cung là cần thiết	Mặt cung quan trọng hơn; tránh những biến động về phía cầu	Cầu cũng quan trọng	Cầu là quan trọng

Bây giờ rõ ràng là các quan điểm cạnh tranh nhau về kinh tế học vĩ mô cũng dựa trên những quan điểm khác nhau về kinh tế học vi mô. Những nhà kinh tế học lạc quan về sự cân bằng của thị trường tin rằng các thị trường hoạt động tương đối tốt. Một số các nhà kinh tế thuộc nhóm này nhìn chung ủng hộ thị trường tự do và cho rằng tự do cạnh tranh là một việc tốt. Chính phủ nên phá vỡ thế độc quyền ở những nơi chúng tồn tại và sử dụng các chính sách trọng cung để giúp các thị trường hoạt động hiệu quả hơn nữa.

Ngược lại, các nhà kinh tế bi quan về sự cân bằng của thị trường có xu hướng nhấn mạnh đến tất cả những điều có thể cản trở thị trường hoạt động hiệu quả. Họ nhấn mạnh đến những khó khăn trong việc thu thập được thông tin có liên quan đến việc đưa ra những lựa chọn khôn ngoan, và nhấn mạnh đến thực tế là có nhiều thị trường hàng hoá và lao động không hẳn là những thị trường cạnh tranh. Họ không cho rằng các thị trường tự do không bị điều tiết là hoàn toàn tốt. Các chính phủ phải can thiệp để giúp các thị trường hoạt động vì lợi ích của xã hội.

Chúng ta đã bàn luận chi tiết những vấn đề này khi xem xét kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc trong Phần 2 và Phần 3. May thay là chúng ta không cần phải chia kinh tế học một cách tùy tiện thành những lĩnh vực phân tích riêng rẽ. Nhiều diễn biến gần đây trong kinh tế học vĩ mô, mà chúng ta đã đề cập đến trong Phần 4, phản ánh niềm tin ngày càng tăng rằng các nhà kinh tế học vĩ mô phải theo dõi chặt chẽ những gì đang xảy ra ở tầm vi mô. Trong Chương 19, chúng ta giới thiệu về kinh tế học vĩ mô với lập luận cho rằng đôi khi chúng ta có ý niệm rõ ràng hơn về bức tranh toàn cục bằng cách quan sát toàn cảnh với con mắt trần. Nhưng đôi khi nên dùng ống nhòm để kiểm tra xem phần lý giải của chúng ta về bức tranh toàn cục có hợp lý không.

Ở đây ý định của chúng ta không phải phán xử những quan điểm khác nhau về kinh tế học vĩ mô, mặc dù trên thực tế chúng ta có thể đặt mình vào nhóm các nhà kinh tế học theo thuyết Keynes ôn hòa. Thực ra, ý định của chúng ta trong các chương khác là tạo lập một khuôn mẫu theo đó, những quan điểm khác nhau có thể được lý giải. Trong chương này, chúng ta đã lý giải những thay đổi trong các giả thiết cơ bản, đặc biệt giả thiết về tốc độ điều chỉnh, tức là thời gian cần thiết để phục hồi trạng thái toàn dụng nhân công, và khả năng xảy ra hiện tượng trễ cho phép sử dụng khuôn khổ này để trình bày những quan điểm của các trường phái kinh tế học vĩ mô hiện đại khác nhau như thế nào và cho thấy tại sao họ đưa ra được những chủ trương chính sách khác nhau.

TÓM TẮT

- Có nhiều điểm tương đồng giữa các nhà kinh tế. Cũng có những khác biệt về quan điểm, cả trong kinh tế học thực chứng bàn về hoạt động thực tế của thế giới và trong kinh tế học chuẩn tắc đề cập đến cách thức chính phủ nên hành động.
- Các lý thuyết kinh tế cần được kiểm nghiệm bằng thực tế. Trong một số trường hợp, việc kiểm nghiệm không đưa ra được những câu trả lời rõ ràng. Một vài biến số chủ chốt như những kỳ vọng không thể nào quan sát được. Thế giới thường xuyên thay đổi. Có thể không nhận được đủ dữ liệu về thế giới đúng như nó tồn tại để thực hiện những kiểm nghiệm thực tiễn về các mô hình lý thuyết cạnh tranh nhau.
- Các trường phái **kinh tế học vĩ mô chủ yếu** có thể được xem xét trong mối quan hệ với **4 vấn đề chủ chốt**: tốc độ mà thị trường lao động cân bằng, cách thức hình thành kỳ vọng, khả năng xảy ra hiện tượng trễ và vai trò tương đối giữa ngắn hạn và dài hạn.
- **Kinh tế học vĩ mô cổ điển mới** giả định rằng thị trường cân bằng hầu như ngay lập tức. Chỉ các hợp đồng được ấn định trước mới cản trở việc liên tục có được trạng thái toàn dụng nhân công. **Kỳ vọng hợp lý** hàm ý rằng các biến số được xác định từ trước phản ánh dự đoán đúng nhất tại thời điểm đó về giá trị cân bằng

mà chúng đòi hỏi. Bất kỳ sự thay đổi nào có thể dự đoán trước đã được phản ánh trong quá trình xác định những biến số này. Do vậy, chỉ có những cú sốc bất ngờ thuần túy mới gây ra sự sai lệch nhất thời so với mức toàn dụng nhân công cho đến khi những biến số được xác định trước có thể thay đổi và mức toàn dụng nhân công được khôi phục. Với nền kinh tế ở gần mức sản lượng tiềm năng, những chính sách quản lý nhu cầu là vô dụng. Chính sách của chính phủ nên giảm thiểu những bất ngờ. Ngoài những điều bất ngờ, những biến động trong sản lượng phản ánh những biến động trong sản lượng tiềm năng. Chính phủ nên tiến hành chính sách bình ổn giá và chính sách trọng cung để tăng mức sản lượng tiềm năng.

- **Các nhà lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế** bỏ qua những sai lệch tạm thời khỏi trạng thái thị trường cân bằng hoàn toàn. Họ cho rằng những quyết định giữa các thời kỳ của các hộ gia đình, hãng và chính phủ có thể giải thích những biến động ngắn hạn như là sự thay đổi của sản lượng tiềm năng.

- Những người theo **thuyết trọng tiền tuần tiến** cho rằng việc khôi phục mức toàn dụng nhân công tuy không xảy ra ngay lập tức, nhưng chỉ mất vài năm. Việc tăng mạnh lãi suất có thể gây ra một cuộc suy thoái trầm trọng dù chỉ tạm thời nhưng nên tránh. Những nỗ lực quản lý nhu cầu có thể là phản tác dụng nếu nền kinh tế đã bắt đầu phục hồi tại thời điểm chẩn đoán thấy suy thoái. Chính phủ không nên "vi chỉnh" tổng cầu mà cần tập trung vào các chính sách dài hạn để giữ cho lạm phát ở mức thấp và thúc đẩy những chính sách trọng cung nhằm tăng mức sản lượng tiềm năng.

- Những người theo **thuyết Keynes ôn hòa** cho rằng quá trình phục hồi tự động mức toàn dụng nhân công có thể mất nhiều năm, nhưng cuối cùng sẽ diễn ra. Mặc dù các chính sách quản lý nhu cầu chỉ có thể làm tăng sản lượng và việc làm một cách có giới hạn, nhưng chính sách ổn định tích cực đáng được thực hiện để ngăn ngừa các cuộc bùng nổ và suy thoái vốn có thể kéo dài vài năm và do đó có thể tương đối dễ dàng chẩn đoán. Trong dài hạn, các chính sách trọng cung vẫn quan trọng, nhưng việc loại bỏ những cuộc suy thoái lớn cũng quan trọng nếu hiện tượng trễ có ảnh hưởng lâu dài đối với sự cân bằng dài hạn.

- **Các nhà Keynes mới** cung cấp luận cứ kinh tế vi mô cho kinh tế học vĩ mô của Keynes. Chi phí thực đơn có thể giải thích được tính cứng nhắc danh nghĩa. Tính cứng nhắc thực tế trên thị trường lao động làm cho vấn đề trở nên trầm trọng thêm. Hiện tại họ đã phát triển một số kênh gây ra hiện tượng trễ.

- Những người theo **thuyết Keynes cực đoan** cho rằng sự chệch khỏi mức toàn dụng nhân công có thể kéo dài. Trạng thái thất nghiệp kiểu Keynes sẽ không dẫn đến việc giảm tiền lương thực tế và thậm chí có thể không làm giảm lạm phát. Ngay cả nếu như vậy, tổng cầu có thể không phản ứng với lãi suất thấp hơn nếu như mọi người rất bi quan. Trong những tình huống này, trách nhiệm trước hết của chính phủ không phải là thực hiện những chính sách trọng cung nhằm tăng mức sản lượng tiềm năng vốn chưa đạt được, mà là khôi phục sản lượng lên mức tiềm năng thông qua các chính sách tài khoá và tiền tệ mở rộng, đặc biệt là chính sách tài khóa.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Giả sử nền kinh tế ban đầu ở trạng thái toàn dụng nhân công, sau đó cung tiền được cắt giảm. Hãy giải thích một cách thận trọng dự đoán của bốn trường phái kinh tế học vĩ mô về điều gì sẽ xảy ra (a) trong ngắn hạn và (b) trong dài hạn. Có ý nghĩa gì không nếu như người ta đã tiên lượng được rằng cung ứng tiền tệ giảm?

2. Bốn trường phái kinh tế có thể lý giải thế nào về thất nghiệp ở châu Âu giảm xuống sau năm 1992?

3. Hãy xác định mỗi nhận định sau thuộc một trong 4 trường phái nêu trên: (a) Giảm lạm phát là dễ dàng và không làm tăng thất nghiệp. (b) Các chính sách tài khoá và tiền tệ được nới lỏng sẽ luôn luôn làm tăng sản lượng trừ khi có sự tăng mạnh trong nhập khẩu. (c) Nên biết chịu đựng việc tạm thời tăng thất nghiệp để giảm lạm phát lâu dài. (d) Chính phủ luôn có thể tạo ra tình trạng đình trệ trong nước để giảm lạm phát, nhưng cái giá phải trả cho phần sản lượng mất đi có thể khá cao trong thời gian trước mắt.

4. Hãy xác định mỗi nhận định sau thuộc một trường phái nêu trên. (a) Thống đốc Ngân hàng Trung ương châu Âu nói rằng không nên thường xuyên thay đổi lãi suất và rằng lãi suất chỉ có tác động hạn chế đối với nền kinh tế thực. (b) Thống đốc Ngân hàng Anh thì hài lòng hơn nếu thay đổi lãi suất thường xuyên hơn, mặc dù ông kỳ vọng những tác động chính của chính sách tiền tệ đối với nền kinh tế thực sẽ mất dần đi sau vài năm.

5. **Những sai lầm thường gặp:** Hãy cho biết tại sao những nhận định sau đây là sai? (a) Kỳ vọng hợp lý có nghĩa là kinh tế luôn ở mức toàn dụng nhân công. (b) Không có sự đánh đổi giữa lạm phát và thất nghiệp. (c) Những người theo thuyết trọng tiền cho rằng mức cung ứng tiền danh nghĩa là yếu tố chủ yếu quyết định sản lượng thực tế.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 688.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phần năm

Kinh tế thế giới

Phần 5 tập trung vào cả thế giới. Cái gì xác định mẫu hình thương mại quốc tế và các chính sách thuế quan mỗi nước theo đuổi? Thương mại tự do có thể làm lợi cho mọi người không? Hệ thống tiền tệ thế giới tạo ra sự khác nhau nào? IMF có thể ngăn chặn được khủng hoảng tài chính không? Phần 5 cũng bàn luận cách thức các nước nhỏ châu Âu đã trở lên phụ thuộc lẫn nhau khá nhiều để bị ép buộc phải hợp tác nhiều hơn về chính sách, không chỉ trong chính sách điều tiết và thuế mà cả trong việc tìm kiếm sự ổn định tỷ giá hối đoái thông qua liên minh tiền tệ. Phần 5 kết thúc bằng việc nghiên cứu rộng hơn về chuyển đổi và phát triển, cả trong các nền kinh tế cộng sản chủ nghĩa cũ thuộc Trung và Đông Âu và cả trong các nước nghèo nhất trên thế giới.

Chương 33 phân tích tại sao thương mại thế giới diễn ra, nghiên cứu lợi ích từ thương mại và cân nhắc điều này hàm ý gì về chính sách thương mại của các quốc gia. Chương 34 nghiên cứu hệ thống tiền tệ quốc tế thông qua đó thương mại được tài trợ và bàn luận mẫu hình chế độ tỷ giá hối đoái khác nhau. Chương 35 phân tích sự liên kết châu Âu: Thị trường thống nhất châu Âu, liên minh tiền tệ và tiến bộ ở Đông Âu. Chương 36 nghiên cứu các vấn đề của các nước đang phát triển.

Nội dung:

Chương 33

Thương mại quốc tế

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Các xu hướng thương mại quốc tế.
2. Lợi thế so sánh và lợi ích từ thương mại.
3. Các yếu tố quy định lợi thế so sánh.
4. Tại sao thương mại hai chiều xảy ra với cùng một sản phẩm.
5. Chính sách thương mại.
6. Nguyên lý đặt mục tiêu.
7. Các động cơ đối với thuế quan.

Thương mại quốc tế là một phần của cuộc sống hàng ngày. Người Briton uống rượu vang Pháp, người Mỹ lái xe hơi Nhật và người Nga ăn lúa mỳ Mỹ. Có hai lý do tại sao thương mại giữa Liên hiệp Anh và Nhật Bản khác thương mại giữa London và Birmingham.

Thứ nhất, vì thương mại quốc tế vượt qua các biên giới quốc gia, nên chính phủ có thể giám sát thương mại này và đối xử khác nhau với nó. Khó đánh thuế hoặc điều tiết hàng hoá chuyển từ London đến Birmingham, nhưng đánh thuế hay hạn chế quota đối với những hàng hoá nhập khẩu từ Đài Loan hay Nhật thì dễ hơn nhiều. Các chính phủ phải quyết định liệu các chính sách đó có phải là mong muốn không.

Thứ hai, thương mại quốc tế có thể liên quan đến việc sử dụng các loại tiền quốc gia khác nhau. Người mua Liên hiệp Anh mua rượu vang Mỹ trả bằng bảng nhưng người trồng nho được trả lương bằng đôla. Thương mại quốc tế liên quan đến thanh toán quốc tế. Chúng ta nghiên cứu hệ thống thanh toán quốc tế đầy đủ hơn ở chương tiếp theo.

Chương này tập trung vào các luồng thương mại và chính sách thương mại. Ai buôn bán với ai và buôn bán hàng hoá gì? Tại sao thương mại quốc tế diễn ra? Các nước buôn bán với nước khác vì họ có thể mua hàng hoá nước ngoài ở giá thấp hơn chi phí để làm ra cũng hàng hoá đó ở trong nước.

Điều này có thể đối với tất cả các nước không? Thương mại quốc tế phản ánh trao đổi và chuyên môn hoá. Những khác nhau giữa các nước trong nguyên vật liệu và các yếu tố sản xuất khác dẫn đến những khác nhau trong chi phí sản xuất và giá hàng hoá. Thông qua trao đổi quốc tế, các nước cung cho thị trường thế giới các hàng hoá họ sản xuất ra rẻ hơn một cách tương đối và cầu từ nền kinh tế thế giới các hàng hoá được tạo ra rẻ một cách tương đối ở nơi nào đó khác.

Những lợi ích này từ thương mại được tăng cường nếu có tính kinh tế của quy mô trong sản xuất. Thay vì mỗi nước có nhiều nhà sản xuất nhỏ, các nước khác nhau tập trung vào những thứ khác nhau và mọi người có thể được lợi từ giảm chi phí sản xuất nhờ đó mà có được.

Chúng ta bàn luận lợi ích từ thương mại quốc tế và nghiên cứu xem liệu phân tích của chúng ta có thể giải thích các luồng thương mại thực tế diễn ra không. Có nhiều hoàn cảnh trong đó thương mại quốc tế có thể làm cho các nước được lợi, nhưng thương mại cũng có thể chịu chi phí, đặc biệt trong ngắn hạn. Xe hơi rẻ là niềm vui đối với người tiêu dùng nhưng là nỗi buồn đối với những công nhân sản xuất xe hơi Liên hiệp Anh bị thất nghiệp.

Vì sự cạnh tranh nước ngoài làm cho cuộc sống khó khăn hơn với một số cử tri, nên các chính phủ thường chịu áp lực phải hạn chế nhập khẩu. Chúng ta kết thúc chương này bằng việc bàn luận chính sách ngoại thương hay thương mại và liệu hạn chế nhập khẩu có phải là ý tưởng tốt không.

33.1 Các xu hướng thương mại

Mọi giao dịch quốc tế đều có cả người mua và người bán. Nhập khẩu của một nước là xuất khẩu của nước khác. Để đo bao nhiêu thương mại diễn ra chúng ta có thể sử dụng tổng giá trị nhập khẩu hoặc xuất khẩu của tất cả các nước. Bảng 33.1 cho thấy giá trị xuất khẩu thế giới và như một chuẩn mực so sánh, giá trị tương đối so với GNP trong một nền kinh tế lớn nhất của thế giới, Mỹ.

Bảng 33.1 Giá trị xuất khẩu thế giới

	1928	1935	1950	1973	2003
Xuất khẩu thế giới (tỷ £ năm 1990)	277	117	176	931	7422
(% của GNP Mỹ)	57	27	20	40	71

Nguồn: League of Nations, *Europe's Trade*, Geneva, 1941; *IMF, International Financial Statistics; National Income Accounts of the United States*, 1928-49.

Bảng 33.2 Xuất khẩu theo % của GDP

	1967	2003
Bỉ	36	85
Hà Lan	43	67
Anh	18	28
Pháp	14	29
Italy	17	28
USA	5	11
Nhật	10	11

Nguồn: OECD, *Economic Outlook*.

Mậu dịch thế giới tăng nhanh từ năm 1950, với mức trung bình hàng năm là 7,4%. Mậu dịch quốc tế ngày càng quan trọng đối với các nền kinh tế quốc gia. Từ năm 1960 đến năm 2000 xuất khẩu của Liên hiệp Anh như một phần của GNP đã tăng từ 18% lên đến 32%. Chi tiết cho một số nước được biểu thị trong Bảng 33.2. Xuất khẩu thế giới ngày nay là khoảng 20% GNP thế giới.

Đại Suy thoái những năm 1930 và Chiến tranh Thế giới Thứ hai đã thực sự phá huỷ thương mại quốc tế. Tính so với GDP của Mỹ, cho đến tận những năm 1960 thương mại thế giới mới lấy lại được mức của năm 1928.

Khi thương mại phát triển, cả về số tuyệt đối và tương đối so với quy mô của các nền kinh tế quốc gia, sự phụ thuộc lẫn nhau của các nền kinh tế quốc gia đã tăng lên. Giống như nhiều nước ở Bảng 33.2, Liên hiệp Anh bây giờ là nền kinh tế rất mở. Các nước nhỏ hơn thường mở hơn. Thương mại

giữa Paris và Brussels là thương mại quốc tế nhưng thương mại giữa New York và California thì không phải. Các sự kiện ở các nước khác ảnh hưởng đến cuộc sống hàng ngày của chúng ta nhiều hơn nhiều so với trước đây 20 năm. Bây giờ chúng ta xem xét thực tế về việc ai buôn bán với ai.

Các xu hướng thương mại thế giới

Các nước kém phát triển có thu nhập trên đầu người thấp.

Bảng 33.2 cho thấy xu hướng thương mại thế giới. Các nước công nghiệp hay phát triển bao gồm cả Tây Âu, Bắc Mỹ, Nhật, Australia và New Zealand là các nước giàu có với tỷ trọng lớn nhất trong thương mại thế giới và thu nhập thế giới. Các nước còn lại là *các nước kém phát triển* (LDC) - từ rất nghèo, như Trung quốc, Ấn Độ, đến gần giàu, như Brazil. Chúng ta nghiên cứu những nước này chi tiết hơn ở Chương 36.

Bảng 33.3 cho thấy một nửa thương mại thế giới là giữa các nước công nghiệp, giàu. Chỉ 27% không liên quan chút nào đến các nước này. Thương mại thế giới được tổ chức xung quanh các nước giàu này.

Cơ cấu hàng hoá của thương mại

Ở các nước giàu, dịch vụ là hầu hết giá trị gia tăng hay GDP. Thương mại quốc tế trong dịch vụ đang tăng nhanh nhưng từ vạch xuất phát nhỏ. Thương mại bằng hàng hoá - hay thương mại hàng hoá - vẫn quan trọng vì nhiều nước nhập khẩu hàng hoá, bổ sung thêm một ít giá trị và sau đó tái xuất khẩu chúng. Giá trị gia tăng tạo ra sự đóng góp nhỏ cho GDP nhưng tổng các luồng nhập khẩu và xuất khẩu hàng hoá là lớn. Bằng việc nhập khẩu hàng hoá, bổ sung thêm giá trị và tái xuất khẩu, thậm chí vẫn có thể là giá trị xuất khẩu cao hơn giá trị của bản thân GDP.

Bảng 33.3 Các mẫu hình thương mại, 2002 (% của xuất khẩu thế giới)

	Giàu	LDC gốc
Đích đến		
Các nước giàu	37	20
LDC	16	27

Nguồn: WTO, International Trade Statistics.

Bảng 33.4 Cơ cấu xuất khẩu thế giới

Tỷ trọng của	1955	2002
Mặt hàng nguyên khai:	50,5	24,9
Lương thực, nông nghiệp	22,3	9,3
Nhiên liệu	11,2	9,8
Khoáng sản khác	3,8	1
Hàng công nghiệp	49,5	75,1

Nguồn: WTO, International Trade Statistics.

Bảng 33.5 Các mẫu hình thương mại, đầu những năm 2000

	EU	Bắc Mỹ	Châu Á
Tỷ trọng của xuất khẩu			
Thô	19,3	23,1	16,4
Chế biến	80,7	76,9	83,6
Tỷ,trọng của nhập khẩu			
Thô	24,3	21,5	28,9
Chế biến	75,7	78,5	71,1

Nguồn: WTO, International Trade Statistics.

Bảng 33.4 phân biệt giữa hàng hoá nguyên khai (hàng hoá nông nghiệp, khoáng sản và nhiên liệu) và hàng hoá công nghiệp hay chế biến (hoá chất, thép, ôtô). Hàng hoá thô giảm từ 50,5% của thương mại thế giới vào năm 1955 xuống chỉ còn 24,9% vào năm 2002. Ngược lại, tỷ trọng của hàng hoá chế biến trong thương mại thế giới đã tăng trên 25%.

Mặc dù EU chủ yếu xuất khẩu hàng chế biến. Bảng 33.5 cho thấy rằng các sản phẩm thô chiếm một phần năm xuất khẩu của EU. EU phải nhập khẩu nhiều nguyên liệu, nhập khẩu hàng hoá cuối cùng hoặc trung gian là 3/4 của nhập khẩu của EU. Thương mại của Mỹ cũng thể hiện mẫu hình giống của EU.

Các nước châu Á xuất khẩu ít sản phẩm thô hơn và nhập khẩu nhiều sản phẩm thô hơn EU hay Bắc Mỹ. Châu Á tập trung chủ yếu vào xuất khẩu hàng chế biến: ở châu Âu mua nhiều sản phẩm của Sony, Canon, Mitsubishi và Daewoo.

Thương mại thế giới: các vấn đề

Các Bảng từ 33.1 đến 33.5 trình bày các thực tế. Thương mại thế giới tăng nhanh hơn thu nhập thế giới. Một nửa thương mại thế giới là giữa các nước công nghiệp, giàu, đó cũng là các thị trường xuất khẩu đối với LDC. Một phần năm thương mại thế giới là các sản phẩm thô, phần còn lại là sản phẩm chế biến. Các thực tế này cũng giúp giải thích một số vấn đề then chốt trong thương mại thế giới.

Giá nguyên liệu

LDC kêu ca rằng các nước công nghiệp bóc lột họ bằng việc mua nguyên liệu ở giá thấp và trả lại hàng hoá chế biến ở mức giá cao hơn nhiều. Những người sản xuất cà phê, đường, đồng và nhiều sản phẩm khác muốn có khả năng bắt chước OPEC và tăng gấp ba giá các sản phẩm thô mà không phải chịu sự giảm sút lớn trong lượng cầu.

Bảo hộ nông nghiệp

Nông dân ở các nước giàu không chỉ nhận được trợ cấp nông nghiệp, như thông qua Chính sách Nông nghiệp chung EU, mà còn hưởng sự bảo hộ đằng sau những mức thuế quan cao đối với các hàng hoá nông nghiệp nhập khẩu. LDC phàn nàn rằng việc loại các hàng hoá xuất khẩu của họ ra khỏi các thị trường giàu nhất không chỉ làm giảm số lượng những gì có thể bán mà còn đẩy giá của họ xuống khi tất cả cung của họ phải được hấp thụ ở các thị trường thế giới còn lại mà họ có thể vào được.

Hàng xuất khẩu chế biến từ các LDC

Các LDC muốn tạo ra các sản phẩm chế biến của mình và xuất khẩu chúng cho các nước công nghiệp. Brazil, Mexico và Hàn Quốc đã có các ngành công nghiệp của mình. Nhưng xuất khẩu sang các nước công nghiệp đã dẫn đến những phàn nàn ở các nước công nghiệp rằng việc làm bị đe doạ bởi sự cạnh tranh từ lao động rẻ nước ngoài.

Ở một số ngành, như ôtô và sắt, các hãng đã thành lập ở châu Âu và Mỹ bị cắt giảm giá bởi những nhà sản xuất ở Đông Á. Hàng xuất khẩu châu Á có nên bị hạn chế để ngăn chặn sự mất việc tràn lan ở Tây Âu và Bắc Mỹ không, hay các nước giàu có nên tranh thủ lợi thế về chi phí thấp ở châu Á?

Toàn cầu hoá

Chi phí vận tải thấp và công nghệ thông tin tốt hơn đã dần dần phá vỡ sự phân đoạn các thị trường quốc gia và cạnh tranh tăng lên giữa các nước. Xu hướng này đã được củng cố bởi giảm thuế quan là vấn đề chính sách. Đôi khi tốc độ thay đổi nhanh.

Tuy nhiên, các nước nghèo cảm thấy rằng quá trình này chủ yếu bị chi phối bởi các nước giàu theo lợi ích của họ. Các LDC bị gây sức ép giảm thuế quan của mình và cho các nhà đầu tư nước ngoài vào, trong khi đó các nước giàu vẫn không muốn chú ý tới các mối quan tâm của các LDC. Bằng việc tăng cầu về hàng xuất khẩu của LDC, giảm sự bảo hộ nông nghiệp ở các nước giàu có thể giúp các LDC nhiều hơn là toàn bộ chương trình viện trợ nước ngoài.

Trước khi nghiên cứu các vấn đề này, chúng ta giải thích tại sao thương mại quốc tế diễn ra.

33.2 Lợi thế so sánh

Chi phí cơ hội của hàng hoá là số lượng hàng hoá khác phải hy sinh để làm ra thêm một đơn vị hàng hoá đó.

Thương mại là có lợi khi có sự khác nhau giữa các nước trong chi phí cơ hội của hàng hoá. Giả sử một nền kinh tế đong với các nguồn lực xác định có thể tạo ra máy ghi video hoặc áo sơ mi. Càng nhiều nguồn lực sử dụng vào việc sản xuất video thì càng ít nguồn lực có thể được sử dụng để làm ra áo sơ mi. Chi phí cơ hội của video là số lượng áo sơ mi phải hy sinh bởi việc sử dụng các nguồn lực để làm ra video chứ không phải áo sơ mi.

Chi phí cơ hội cho ta biết chi phí tương đối của việc sản xuất các hàng hoá khác nhau. Bây giờ chúng ta xây dựng một mô hình trong đó những khác nhau giữa các nước trong chi phí sản xuất tương đối xác định mẫu hình thương mại quốc tế. Mô hình này biểu thị quy luật[1].

Quy luật lợi thế so sánh phát biểu rằng các nước chuyên môn hoá trong sản xuất và xuất khẩu hàng hoá mà họ sản xuất ra với chi phí *tương đối* thấp hơn các nước khác.

Chi phí cơ hội hay chi phí tương đối có thể khác nhau ở các nước khác nhau. Chúng ta bắt đầu bằng một mô hình rất đơn giản trong đó công nghệ khác nhau giải thích sự khác nhau về chi phí. Giả sử hai nước, Mỹ và Liên hiệp Anh, sản xuất hai hàng hoá, máy ghi video và áo sơ mi. Lao động là đầu vào duy nhất và có hiệu suất không đổi theo quy mô. Bảng 33.6 biểu thị các chi phí sản xuất giả định. Mất 30 giờ lao động Mỹ để làm ra một video và 5 giờ để làm ra một áo sơ mi. Lao động Liên hiệp Anh kém năng suất hơn. Mất 60 giờ lao động Liên hiệp Anh để làm ra một video và 6 giờ để làm ra một áo sơ mi.

Chi phí và giá

Để đơn giản hoá, giả định có cạnh tranh hoàn hảo. Vì thế giá của mỗi hàng hoá bằng chi phí cận biên của nó. Vì có hiệu suất không đổi theo quy mô nên chi phí trung bình bằng chi phí cận biên. Do đó, giá bằng chi phí trung bình của sản xuất. Vì lao động là yếu tố duy nhất của sản xuất nên chi phí trung bình là giá trị của đầu vào lao động trên đơn vị sản phẩm, chi phí lao động đơn vị.

Giả sử rằng công nhân Mỹ kiếm được 6 đôla một giờ và công nhân Liên hiệp Anh 2£ một giờ. Hai dòng cuối của Bảng 33.6 biểu thị chi phí lao động đơn vị của hai hàng hoá ở mỗi nước. Chi phí lao động là giá nội địa của các hàng hoá được bán. Cạnh tranh hoàn hảo có nghĩa là giá bằng chi phí cận biên, hiệu suất không đổi theo quy mô nghĩa là chi phí cận biên bằng chi phí trung bình.

Bảng 33.6 Các kỹ thuật sản xuất và chi phí

	Mỹ	Anh
Đòi hỏi lao động đơn vị (giờ/đơn vị sản phẩm)		
Video	30	60
Áo sơ mi	5	6
Lương giờ	6$	2£
Chi phí lao động đơn vị		
Video	180$	120£
Áo sơ mi	30$	12£

Đòi hỏi lao động đơn vị của Mỹ thấp hơn một cách tuyệt đối so với của Liên hiệp Anh đối với cả hai hàng hoá. Nhưng lao động của Mỹ có năng suất cao hơn một cách tương đối trong ngành sản xuất video so với ngành sản xuất áo sơ mi. Mất số giờ lao động gấp đôi để làm ra video ở Liên hiệp Anh so với ở Mỹ nhưng chỉ mất 6/5 số giờ để làm ra áo sơ mi. Sự khác nhau trong năng suất tương đối này là cơ sở cho thương mại quốc tế.

Tham gia thương mại quốc tế

Giả sử các nước buôn bán với nhau. Mục này đưa ra hai điểm then chốt. Thứ nhất, nếu mỗi nước tập trung vào việc sản xuất hàng hoá mà nó tạo ra rẻ hơn *một cách tương đối*, hai nước cùng nhau sẽ tạo ra nhiều hơn *cả hai* hàng hoá. Thương mại dẫn đến lợi ích thuần tuý này, sản lượng sản xuất thêm được chia sẻ giữa hai nước. Thứ hai, thị trường tự do cung cấp các động cơ đúng cho thương mại có lợi diễn ra.

Hai nước này trao đổi với nhau. Vì họ sử dụng đồng tiền khác nhau, thị trường ngoại hối và tỷ giá hối đoái cân bằng được thiết lập. Tài khoản vãng lai của một nước phải bằng không ở cân bằng trong dài hạn. Để đơn giản hoá, chúng ta bỏ qua nợ và tài sản nước ngoài và giả định rằng cuối cùng tỷ giá hối đoái cân bằng điều chỉnh để làm

[1] Quy luật này được định hình bởi nhà kinh tế Anh vĩ đại David Ricardo (1772 - 1823), một nhà trung gian chứng khoán thành công trước khi nghỉ hưu ở tuổi 40 để trở thành một nghị sỹ và một nhà kinh tế học. Những luận điểm của Ricardo có màu sắc hiện đại vì ông đã sử dụng các mô hình, chỉ rõ các giả định và các ứng dụng.

cho giá trị nhập khẩu bằng giá trị xuất khẩu, do đó làm cân bằng cán cân thương mại trong dài hạn.

Bảng 33.7 biểu thị chi phí lao động đơn vị và giá video và áo sơ mi theo các loại tiền khác nhau và khi đó biểu thị giá tính bằng bảng ở ba tỷ giá hối đoái có thể: 2,5$/£, 2$/£, và 1,5$/£. Giá nội địa phản ánh số liệu chi phí đơn vị ở Bảng 33.6. Giá bằng bảng của hàng hoá Liên hiệp Anh không bị ảnh hưởng bởi tỷ giá hối đoái nhưng giá Liên hiệp Anh của hàng hoá Mỹ thì phụ thuộc vào tỷ giá hối đoái. Càng nhiều đôla trên một bảng thì cả hai hàng hoá Mỹ càng rẻ khi đánh giá giá trị bằng bảng.

Bảng 33.7 Chi phí, giá và tỷ giá hối đoái cân bằng

			Chi phí tính bằng bảng ở tỷ giá hối đoái là:					
	Giá trong nước		2,5$/£		2$/£		1,5$/£	
	Video	Áo sơ mi	Video	Áo sơ mi	Video	Áo sơ mi	Video	Áo sơ mi
Hàng hoá Mỹ	180$	30$	72£	12£	90£	15£	120£	20£
Hàng hoá Anh	120£	12£	120£	12£	120£	12£	120£	12£

Ở tỷ giá hối đoái 2,5$/£, video của Mỹ rẻ hơn video của Liên hiệp Anh tính bằng bảng, nhưng giá của áo sơ mi Mỹ và Liên hiệp Anh là như nhau. Nếu tỷ giá hối đoái cao hơn 2,5$/£, áo sơ mi Mỹ còn rẻ hơn khi tính bằng bảng. Tỷ giá hối đoái cân bằng không thể nằm ở trên 2,5$/£, vì khi đó không ai mua hàng hoá Liên hiệp Anh[(2)]. Luồng một chiều trong thương mại và tỷ giá hối đoái không phải là luồng cân bằng.

Ngược lại, ở 1,5$/£ áo sơ mi Mỹ đắt hơn áo sơ mi Liên hiệp Anh nhưng giá video Mỹ và Liên hiệp Anh là như nhau. Nếu tỷ giá hối đoái thấp hơn 1,5$/£, cả hai hàng hoá của Mỹ đều đắt hơn hàng hoá Liên hiệp Anh khi đánh giá theo cùng một loại tiền. Ở 1$/£, video Mỹ giá 180£ và áo sơ mi Mỹ giá 30£. Ở bất kỳ tỷ giá hối đoái nào thấp hơn 1,5$/£ có luồng một chiều trong thương mại, do đó bây giờ ai cũng muốn mua hàng hoá Liên hiệp Anh.

Thị trường ngoại hối chỉ cân bằng nếu giá trị của hàng nhập khẩu của Liên hiệp Anh và cầu về đôla để mua chúng bằng giá trị hàng xuất khẩu của Liên hiệp Anh và cung đôla khi các nhà xuất khẩu Liên hiệp Anh chuyển doanh thu của mình trở lại bảng. Vì thế tỷ giá cân bằng cao nhất có thể là 2,5$/£, tỷ giá hối đoái ở đó một hàng hoá Liên hiệp Anh (áo sơ mi) vẫn mang tính cạnh tranh so với áo sơ mi Mỹ và tỷ giá hối đoái cân bằng thấp nhất có thể là 1,5$/£, tỷ giá hối đoái ở đó một hàng hoá Mỹ (video) vẫn còn mang tính cạnh tranh với hàng hoá Liên hiệp Anh.

Lợi thế so sánh

Bảng 33.7 cho thấy một tỷ giá hối đoái trung gian, 2$/£. Vị trí chính xác của tỷ giá hối đoái cân bằng phụ thuộc vào cầu về video và áo sơ mi. Bất kể lợi thế tuyệt đối của một nước trong việc tạo ra các hàng hoá rẻ hơn, luôn luôn có một tỷ giá hối đoái làm cho một nước tạo ra ít nhất một hàng hoá rẻ hơn các nước khác khi tất cả các hàng hoá được đánh giá bằng một loại tiền chung. Ở tỷ giá hối đoái cân bằng, một nước có ít nhất một hàng hoá để xuất khẩu để trả cho hàng nhập khẩu của mình.

Mặc dù Mỹ có đòi hỏi lao động tuyệt đối thấp hơn cho cả hai hàng hoá, chi phí tương đối của video thấp hơn và chi phí tương đối của áo sơ mi cao hơn so với ở Liên hiệp Anh. Ở Mỹ, video giá 180$ và áo sơ mi 30$, video tốn chi phí gấp 6 lần áo sơ mi. Ở Liên hiệp Anh, áo sơ mi mất 12£ và video mất 120£, video tốn chi phí gấp 10 lần áo

(2) Nếu cả hai hàng hoá Mỹ đều rẻ hơn hàng hoá Liên hiệp Anh khi đánh giá bằng bảng, chúng cũng phải rẻ hơn khi đánh giá bằng đôla. Chúng ta đơn giản nhân tất cả các giá tính bằng bảng với tỷ giá hối đoái để có giá tương ứng tính bằng đôla.

Lợi thế tuyệt đối có nghĩa là một nước là người sản xuất có chi phí thấp nhất về hàng hoá đó. **Lợi thế tương đối** có nghĩa là một nước tạo ra hàng hoá rẻ hơn một cách tương đối so với tạo ra các hàng hoá khác, dù có hay không có lợi thế tuyệt đối. **Quy luật lợi thế so sánh** phát biểu rằng các nước chuyên môn hoá vào sản xuất các hàng hoá mà họ làm ra rẻ hơn *một cách tương đối.*

sơ mi. So với áo sơ mi thì làm video ở Mỹ rẻ hơn là ở Liên hiệp Anh. Chi phí cơ hội của video ở Mỹ thấp hơn, chỉ phải từ bỏ 6 áo sơ mi để làm ra thêm một video.

Ngược lại, chi phí cơ hội của áo sơ mi ở Liên hiệp Anh thấp hơn ở Mỹ. Liên hiệp Anh chỉ phải từ bỏ 1/10 video để làm ra thêm một áo sơ mi, so với 1/6 ở Mỹ. Quy luật lợi thế so sánh nói rằng Liên hiệp Anh sẽ chuyên môn hoá vào áo sơ mi, có chi phí cơ hội thấp đối với những người sản xuất Liên hiệp Anh, và Mỹ sẽ chuyên môn hoá vào video, có chi phí cơ hội thấp đối với những người sản xuất Mỹ. Chúng ta sẽ bàn luận lợi thế tương đối thêm nữa ở Hộp 33.1.

Hộp 33-1 Lợi thế so sánh và lợi ích từ thương mại

Bảng sau tóm tắt các số liệu về đòi hỏi chi phí lao động đơn vị (ULR) tính bằng giờ lao động trên đơn vị sản phẩm, chi phí lao động đơn vị (ULC) tính bằng nội tệ và chi phí cơ hội (OC) tính bằng hàng hoá nội địa bị bỏ mất. Với ULR thấp hơn, Mỹ có *lợi thế tuyệt đối* trong cả hai hàng hoá. Một cách để tính *lợi thế so sánh* là so sánh ULR giữa các nước. So với Liên hiệp Anh, Mỹ cần tương đối ít lao động để sản xuất video hơn là áo sơ mi. Mỹ có lợi thế so sánh trong việc sản xuất video, Liên hiệp Anh trong áo sơ mi.

Nói cách khác, chúng ta có thể so sánh chi phí cơ hội, OC. Bằng việc hy sinh 6 áo sơ mi, Mỹ có được 30 giờ lao động để làm thêm một video. Đơn giản hơn, 6 áo sơ mi mất 180$, giá của một video. Chi phí cơ hội của một video là 6 áo sơ mi ở Mỹ và 10 áo sơ mi ở Liên hiệp Anh. Nhưng chi phí cơ hội của áo sơ mi ở Liên hiệp Anh (1/10 video) nhỏ hơn ở Mỹ (1/6 video). Mỹ có lợi thế so sánh trong video và Liên hiệp Anh trong áo sơ mi. Khi có nhiều đầu vào yếu tố, phương pháp tính lợi thế so sánh còn đơn giản hơn.

Lợi ích từ thương mại

Để làm ra 60 áo sơ mi, Liên hiệp Anh từ bỏ 6 video. Để làm ra 6 video Mỹ chỉ từ bỏ 36 áo sơ mi. Thương mại và chuyên môn hoá làm cho nền kinh tế thế giới có thêm 24 áo sơ mi mà không bị mất video. Hoặc nếu Mỹ tạo ra thêm 10 video, từ bỏ 60 áo sơ mi, nền kinh tế thế giới có thêm 4 video mà không mất áo sơ mi. Đó là *lợi ích từ thương mại.* Chỉ khi chi phí cơ hội giống nhau ở cả hai nước thì mới không có lợi ích để khai thác.

	ULR	ULC	OC
Mỹ			
Video	30	180$	6 áo sơ mi
Áo sơ mi	5	30$	1/6 áo sơ mi
Anh			
Video	60	120£	10 áo sơ mi
Áo sơ mi	6	12£	1/10 áo sơ mi

Sản xuất và xu hướng thương mại phụ thuộc vào lợi thế so sánh và chi phí tương đối vì mức tỷ giá hối đoái cân bằng tính đến những sự khác nhau trong lợi thế tuyệt đối. Thậm chí nếu những người sản xuất Mỹ có đòi hỏi lao động đơn vị thấp hơn cho cả hai hàng hoá, một tỷ giá hối đoái đôla/bảng đủ thấp làm cho hàng hoá Mỹ đắt ở Liên hiệp Anh và hàng hoá Liên hiệp Anh rẻ ở Mỹ. Bắt đầu từ tỷ giá hối đoái đôla/bảng cao ở đó không hàng hoá Liên hiệp Anh nào có thể cạnh tranh được với hàng hoá Mỹ, hàng hoá nào của Liên hiệp Anh trở nên có tính cạnh tranh trước tiên khi tỷ giá hối đoái giảm? Hàng hoá mà Liên hiệp Anh có lợi thế so sánh hay chi phí cơ hội thấp hơn.

Nguyên lý lợi thế so sánh có nhiều ứng dụng trong cuộc sống hàng ngày. Giả sử rằng hai sinh viên ở chung căn hộ. Một người nhanh hơn trong cả việc nấu ăn và giũ thảm, nếu các nhiệm vụ được phân bổ theo lợi thế tuyệt đối, thì người sinh viên kia sẽ không phải làm gì cả. Công việc được thực hiện nhanh hơn nếu mỗi sinh viên làm nhiệm vụ mà mình làm tốt một cách tương đối.

Nhiều hàng hoá

Nguyên lý lợi thế so sánh vẫn đúng với nhiều hàng hoá. Bảng 33.8 cho thấy một số các hàng hoá. Hai dòng đầu tiên cho thấy đòi hỏi lao động đơn vị để tạo ra mỗi hàng hoá ở Mỹ và Liên hiệp Anh. Dòng thứ ba, cho thấy đòi hỏi lao động đơn vị ở Mỹ so với Liên hiệp Anh.

Bảng 33.8 Những yêu cầu lao động đơn vị và lợi thế so sánh: nhiều hàng hóa (giờ lao động và đầu vào trên đơn vị sản phẩm)

	Máy vi tính	Ôtô	TV	Vải	Kính	Giầy
Hàng hoá Mỹ	200	300	50	5	7	15
Hàng hoá Anh	1200	600	90	8	6	10
ULR tương đối Mỹ/Anh	1/6	1/2	5/9	5/8	7/6	3/2

Sắp xếp các hàng hoá theo một trật tự. Bắt đầu từ bên trái, Mỹ có lợi thế so sánh lớn nhất trong sản xuất máy vi tính, ở đó đòi hỏi lao động đơn vị của nó chỉ là 1/6 của Liên hiệp Anh. Tiếp theo là ôtô, sau đó là TV, vải, kính và cuối cùng là giầy. Lợi thế so sánh của Mỹ giảm khi chúng ta chuyển sang bên phải của bảng này.

Ngược lại, Liên hiệp Anh có lợi thế so sánh lớn nhất trong việc làm ra giầy, hàng hoá mà những người sản xuất Liên hiệp Anh là hiệu quả nhất so với những người sản xuất Mỹ. Khi chúng ta chuyển sang trái, lợi thế so sánh của Liên hiệp Anh giảm. Những người sản xuất Mỹ trở nên ngày càng hiệu quả so với những người sản xuất Liên hiệp Anh.

Mỹ có lợi thế tuyệt đối trong việc sản xuất máy tính, ôtô, TV và vải. Anh có lợi thế tuyệt đối trong sản xuất kính và giầy. Tuy nhiên, lợi thế tuyệt đối không đóng vai trò trực tiếp trong cách phân tích này. Ở đây lợi thế so sánh là quan trọng.

Tỷ giá hối đoái cân bằng xảy ra ở một mức trung gian nào đó vừa đủ làm cân bằng giá trị trao đổi giữa hai nước. Về mặt bản chất, tỷ giá hối đoái tính đến mức tổng thể của lợi thế tuyệt đối để cho lợi thế so sánh xác định mẫu hình thương mại.

Tỷ lệ tư bản - lao động khác nhau

Lợi thế so sánh không nhất thiết phải phụ thuộc vào những sự khác nhau về công nghệ. Nó có thể phản ánh cung yếu tố. Xét Liên hiệp Anh và Trung Quốc. Liên hiệp Anh có tư bản trên công nhân nhiều hơn Trung Quốc. Cho dù quy mô rộng lớn của Trung Quốc có nghĩa nó có nhiều tư bản một cách tuyệt đối so với Liên hiệp Anh, Liên hiệp Anh có tư bản nhiều hơn một cách tương đối so với Trung Quốc.

Điều này hàm ý gì về giá tương đối của việc thuê lao động và tư bản ở hai nước? Với tư bản trên công nhân nhiều hơn, sản phẩm cận biên của lao động ở Liên hiệp Anh cao hơn. Điều này làm cho lương thực tế ở Liên hiệp Anh cao hơn ở Trung Quốc. Ngược lại, số công nhân trên đơn vị tư bản ở Liên hiệp Anh thấp hơn ở Trung Quốc. Sản phẩm cận biên của tư bản và giá thuê tư bản có xu hướng thấp hơn ở Liên hiệp Anh, nơi mà máy móc tương đối sẵn so với ở Trung Quốc, nơi mà máy móc tương đối hiếm. Vì Liên hiệp Anh có sẵn nhiều tư bản hơn so với Trung Quốc, nên chi phí của việc sử dụng lao động so với tư bản ở Liên hiệp Anh là cao hơn so với ở Trung Quốc.

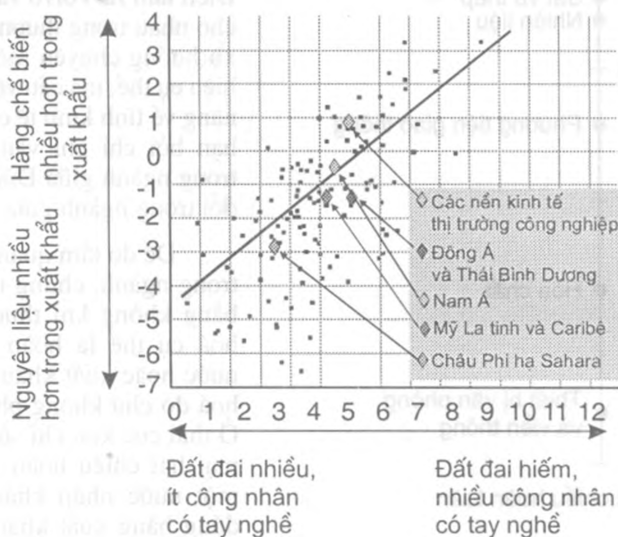
Chi phí tương đối của việc sử dụng các đầu vào ảnh hưởng tới giá tương đối của hàng hoá sản xuất ra. Hàng hoá được làm ra bằng các phương pháp sử dụng nhiều lao động hơn, giá tương đối đắt hơn ở Liên hiệp Anh so với ở Trung Quốc. Giả sử rằng sản xuất ôtô sử dụng nhiều tư bản hơn với các dây chuyền lắp ráp phức tạp, nhưng sản xuất vải sử dụng nhiều lao động hơn với các nhiệm vụ chi tiết được làm bằng tay là tốt nhất. Giá của ôtô so với vải ở Liên hiệp Anh thấp hơn ở Trung Quốc.

Vì thế, cung hoặc lượng có sẵn ban đầu của một yếu tố sản xuất dư thừa một cách tương đối có xu hướng làm cho chi phí của việc thuê yếu tố đó rẻ tương đối. Các hàng

hoá sử dụng yếu tố đó nhiều một cách tương đối vì thế sẽ rẻ hơn tương đối. Nước đó có lợi thế so sánh về các hàng hoá này. Do đó, Liên hiệp Anh có tư bản nhiều hơn một cách tương đối so với lao động, xuất khẩu ôtô sử dụng nhiều tư bản hơn sang Trung Quốc. Trung Quốc, có sẵn lao động nhiều hơn một cách tương đối, xuất khẩu vải sử dụng lao động nhiều hơn sang Liên hiệp Anh. Những chênh lệch trong cung yếu tố tương đối là một sự giải thích quan trọng cho lợi thế so sánh và xu hướng thương mại quốc tế.

Hình 33.1 minh chứng sự phân tích này. Nó nhấn mạnh đến kỹ năng hay vốn con người hơn là tư bản hiện vật, mặc dù hai cái đó thường tương quan với nhau. Các nước với đất đai khan hiếm nhưng kỹ năng dư thừa có tỷ trọng hàng công nghiệp cao hơn trong xuất khẩu của họ. Các nước với nhiều đất đai nhưng ít kỹ năng hơn thường xuất khẩu nguyên liệu. Hình này cũng biểu thị các số trung bình theo vùng. Châu Phi nằm ở một thái cực, các nước công nghiệp nằm ở thái cực kia.

Hình 33.1 Lợi thế so sánh và cơ cấu xuất khẩu (125 nước và trung bình khu vực)



Nguồn: World Bank, World Development Report, 1995.

Bây giờ chúng ta có hai sự giải thích về lợi thế so sánh hay sự khác nhau giữa các nước trong chi phí sản xuất tương đối. Thứ nhất là giải thích của Ricardo, sự khác nhau giữa các nước trong công nghệ gây ra sự khác nhau trong năng suất vật chất và đòi hỏi lao động đơn vị. Thứ hai, cho dù các nước tiếp cận với cùng một công nghệ, giá nội địa tương đối của hàng hoá có thể khác nhau giữa các nước vì chi phí tương đối của việc thuê các yếu tố là khác nhau giữa các nước. Ở đâu một yếu tố có cung tương đối nhiều, hàng hoá sử dụng yếu tố đó nhiều một cách tương đối chắc chắn rẻ hơn một cách tương đối so với ở các nước khác(3).

33.3 Thương mại nội ngành

Các nước khác nhau có lợi thế so sánh trong các hàng hoá khác nhau và chuyên môn hoá trong việc sản xuất các hàng hoá này cho nền kinh tế thế giới. Điều này giải thích

(3) Nói một cách chặt chẽ, điều này giải thích sự khác nhau trong giá tương đối *trước khi* các nước bắt đầu trao đổi. Cầu xuất khẩu có thể đẩy giá tương đối của một hàng hoá lên đến tận khi giá tương đối giữa các nước bằng nhau. Điều này giải thích tại sao thương mại không phải là vô tận. Tuy nhiên, bắt đầu từ không có trao đổi, lợi thế so sánh giải thích khi đó một nước xuất khẩu hàng hoá nào và nhập khẩu hàng hoá nào.

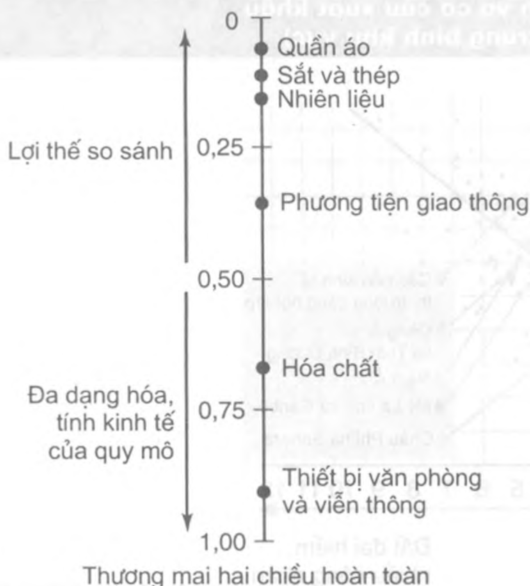
Thương mại nội ngành là hoạt động trao đổi 2 chiều đối với các hàng hóa được sản xuất trong cùng một ngành.

tại sao Liên hiệp Anh xuất khẩu ôtô sang Trung Quốc nhưng nhập khẩu vải từ Trung Quốc. Nó không giải thích tại sao Liên hiệp Anh xuất khẩu ôtô (Rover, Jaguar) sang Đức trong khi đồng thời nhập khẩu ôtô (Mercedes, BMW, VW) từ Đức.

Jaguar không phải là một hàng hoá giống hệt Mercedes, hay Carlsberg giống hệt Stella. Ôtô và bia là các ngành, mỗi ngành sản xuất một chuỗi sản phẩm khác nhau nhưng thay thế được cho nhau, ở mức độ cao mỗi sản phẩm đều có lòng trung thành của khách hàng.

Thương mại trong ngành phản ánh 3 yếu tố. Thứ nhất, người ta thích sự lựa chọn rộng về các nhãn hiệu hàng hoá. Họ không muốn có ôtô giống hệt như của một ai đó khác. Thứ hai, có tính kinh tế đáng kể của quy mô. Thay vì mỗi nước làm ra các số lượng nhỏ mỗi hàng hoá thuộc một nhãn hiệu trong mỗi ngành, sẽ có ý nghĩa nếu Liên hiệp Anh làm ra Jaguar, Đức làm ra Mercedes và Thụy Điển làm ra Volvo và sau đó trao đổi chúng cho nhau trong thương mại quốc tế. Thứ ba, xu hướng chuyên môn hoá trong một nhãn hiệu cụ thể, mà cầu về sự đa dạng hoá và khả năng về tính kinh tế của quy mô tăng bị giới hạn bởi chi phí vận chuyển. Thương mại trong ngành giữa Đức và Pháp lớn hơn trao đổi trong ngành giữa Đức và Nhật.

Hình 33.2 Xu hướng thương mại



Lợi thế tương đối dẫn tới sự chuyên môn hóa. Một nước nhập hoặc xuất một loại hàng chứ không vừa xuất vừa nhập loại hàng này. Khi đó, giá trị của chỉ số là 0. Sự đa dạng hoặc lợi thế kinh tế nhờ quy mô dẫn tới chỗ các nước khác nhau chuyên môn hóa về các nhãn hiệu khác nhau trong cùng một ngành. Khi một nước nhập và xuất một loại hàng nhiều bằng nhau, thì giá trị của chỉ số là 1. Hình này trình bày giá trị thực của chỉ số này trong buôn bán các loại hàng tiêu biểu của Mỹ.

Để đo tầm quan trọng của thương mại trong ngành, chúng ta xác định một chỉ số bằng không khi thương mại về một hàng hoá cụ thể là hoàn toàn một chiều: một nước hoặc xuất khẩu hoặc nhập khẩu hàng hoá đó chứ không phải vừa xuất vừa nhập. Ở thái cực kia, chỉ số bằng 1 khi có thương mại hai chiều hoàn toàn về hàng hoá đó: một nước nhập khẩu hàng hoá đó nhiều đúng bằng xuất khẩu. Hình 33.2 cho thấy chỉ số thương mại này của quốc gia thương mại lớn nhất thế giới, Mỹ.

Bảng 33.9 Chỉ số thương mại nội ngành

	EU	Nhật
Hàng thô	0,58	0,05
Tất cả các hàng công nghiệp	0,80	0,20
Phương tiện giao thông	0,70	0,02
Đồ gia dụng	0,80	0,04
Vải	0,91	0,36
Các hàng tiêu dùng khác	0,80	0,44
Trọng số	0,83	0,23

Nguồn: GATT, *International Trade.*

Ở một thái cực, về vải có ít thương mại hai chiều. Anh nhập khẩu vải nhưng xuất khẩu rất ít. Thương mại này tuân theo nguyên tắc lợi thế so sánh. Ở thái cực khác là thiết bị văn phòng (bao gồm cả viễn thông). Ở đây thương mại hầu như là hai chiều hoàn toàn. Như nguyên tắc chung, càng nhiều hàng hoá không khác biệt (nhiên liệu, thép, dầu), càng nhiều mẫu hình thương mại hơn phản ánh lợi thế so sánh dựa trên sự phong phú tương đối của nguồn lực. Khi chúng ta chuyển theo hướng sản phẩm chế biến hoàn chỉnh, sự khác biệt hoá sản phẩm trở nên chiếm ưu thế và lợi thế so sánh mất đi một phần trong vai trò quyết định của mình. Thương mại trong ngành là đáng kể hơn trong ôtô và thiết bị văn phòng.

Thị trường càng liên kết chặt chẽ và các rào cản thương mại càng thấp - theo cả khoảng cách và thuế quan - chúng ta kỳ vọng càng nhiều thương mại trong ngành. Bảng 33.9 so sánh các chỉ số thương mại trong ngành của EU và Nhật. Thương mại của Nhật chủ yếu là một chiều. Các hàng hoá thô được nhập khẩu, các hàng hoá công nghiệp được xuất khẩu. Có ít ngành ở Nhật đồng thời xuất khẩu và nhập khẩu. Vì thế các chỉ số về thương mại trong ngành là thấp đối với hầu hết hàng hoá.

Ngược lại, EU có tài nguyên sẵn có ban đầu đa dạng và thị trường liên kết hơn, trong đó khoảng cách, các rào cản thông tin và giao thông bây giờ là thấp. Thương mại nội ngành là rất rộng. Lợi ích từ thương mại không phải là khai thác sự khác nhau trong giá tương đối giữa các nước mà là sự đa dạng hoá lớn hơn và chi phí đơn vị thấp hơn mà tính kinh tế của quy mô cho phép.

33.4 Những người được lợi và những người bị thiệt

Các nước trao đổi vì họ có lợi thế so sánh (dựa trên lợi thế tương đối về công nghệ hay sự sẵn có tương đối của yếu tố) hoặc vì các nước khác nhau chuyên môn hoá vào việc tạo ra các mặt hàng khác nhau khi tồn tại tính kinh tế của quy mô. Bằng cách này hay cách kia các nước mua những hàng hoá rẻ hơn họ có thể tự làm nếu không có thương mại quốc tế.

Mặc dù thương mại là có lợi về tổng thể, điều này không phải là sự đảm bảo rằng thương mại làm cho mọi người được lợi. Mối quan tâm hiện thời về toàn cầu hoá phát sinh vì có cả những người bị thiệt. Đây là hai ví dụ về những mâu thuẫn mà thương mại quốc tế làm nảy sinh.

Công nghệ làm lạnh

Cuối thế kỷ hai mươi, việc phát minh ra công nghệ làm lạnh đã làm cho Argentina cung thịt đông lạnh cho thị trường thế giới. Xuất khẩu thịt của Argentina không tồn tại trong năm 1900, đã tăng lên 400 000 tấn một năm vào năm 1913. Mỹ, với thịt bò xuất khẩu là 150 000 tấn năm 1900, thực sự đã ngừng xuất khẩu thịt bò vào năm 1913.

Ai được lợi và ai bị thiệt trong ví dụ về toàn cầu hóa này? Nền kinh tế Argentina đã chuyển đổi. Những người sở hữu gia súc và đất đai đã được lợi, những người sử dụng đất đai khác đã bị thiệt vì cầu cao hơn đã đẩy giá thuê đất lên. Những người tiêu dùng Argentina đã thấy rằng thịt nướng của họ trở nên đắt hơn khi thịt được chở ra nước ngoài. GNP của Argentina đã tăng nhiều nhưng lợi ích từ thương mại thì không được phân phối công bằng. Một số người ở Argentina đã bị thiệt. Tương tự, ở châu Âu và Mỹ, thịt bò rẻ hơn làm cho người tiêu dùng lợi nhưng những người sản xuất thịt bò bị thiệt vì giá thịt bò giảm.

Công nghệ làm lạnh đã mở thế giới ra cho thịt bò Argentina. Tính chung, nền kinh tế thế giới được lợi. Về mặt nguyên tắc, những người được lợi phải đền bù cho những người bị thiệt và vẫn còn dư ra một phần nào đó. Thực tế, những người được lợi hiếm khi đền bù cho những người bị thiệt, do đó một số người bị thiệt. Trong ví dụ này người thiệt lớn nhất là những người sản xuất thịt bò ở nơi khác trên thế giới và những người sử dụng đất khác ở Argentina.

Ngành ôtô Liên hiệp Anh

Ví dụ thứ hai là ngành ôtô Liên hiệp Anh. Gần đây nhất là năm 1971, nhập khẩu ôtô chỉ là 15% thị trường ôtô nội địa Liên hiệp Anh, trong khi 35% sản lượng ôtô là xuất khẩu. Liên hiệp Anh là nhà xuất khẩu ròng về ôtô. Từ năm 1971, những nhà sản xuất ôtô Liên hiệp Anh đã mất thị phần cho hàng nhập khẩu nước ngoài. Nhập khẩu bây giờ vượt quá 60% thị trường Liên hiệp Anh. Xuất khẩu hồi phục vào những năm 1990, một phần vì các công ty như Nissan, Honda và Toyota đã xây dựng các nhà máy ở Liên hiệp Anh để sản xuất cho thị trường EU.

Những người mua ôtô Liên hiệp Anh và những nhà xuất khẩu ôtô nước ngoài được lợi từ việc Liên hiệp Anh tăng nhập khẩu các ôtô nước ngoài rẻ hơn. Nhưng những người sản xuất ôtô như Rover đã trải qua một thời kỳ khó khăn. Chính phủ Liên hiệp Anh gặp áp lực phải hạn chế nhập khẩu ôtô để ngăn chặn sự tiếp tục mất việc trong ngành ôtô.

Chính sách thương mại ảnh hưởng đến thương mại quốc tế thông qua thuế hoặc trợ cấp, hoặc những hạn chế trực tiếp đối với nhập khẩu và xuất khẩu.

Việc hạn chế nhập khẩu ôtô đối với Liên hiệp Anh giúp đỡ được ngành ôtô nhưng giá ôtô tăng đối với những người mua. Chính phủ nên làm vui lòng người sản xuất hay người tiêu dùng? Khái quát hơn, chúng ta nên quyết định như thế nào về việc hạn chế nhập khẩu hay có thương mại tự do về tất cả các hàng hoá? Bây giờ chúng ta phân tích lợi ích và thiệt hại của thuế quan hoặc các kiểu hạn chế nhập khẩu khác. Làm như vậy, chúng ta chuyển từ kinh tế học thực chứng, tại sao thương mại tồn tại và nó có hình thức nào, sang kinh tế học chuẩn tắc, chính phủ nên thực hiện chính sách thương mại nào.



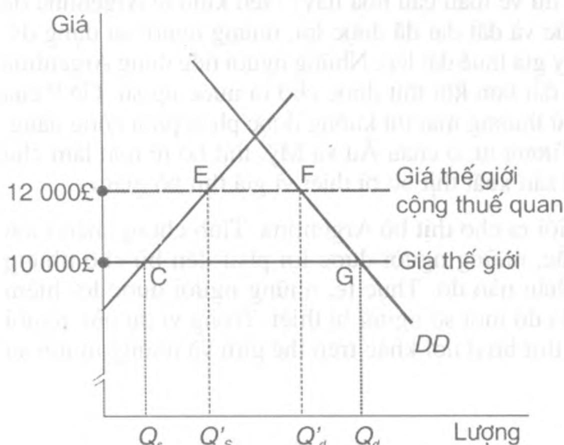
Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

33.5 Kinh tế học về thuế quan

Thuế quan nhập khẩu là thuế đánh vào hàng nhập khẩu.

Kiểu hạn chế thương mại phổ biến nhất là thuế quan hay thuế nhập khẩu. Nếu t là mức thuế quan là một phân số thập phân (chẳng hạn 0,2), thì giá trong nước của hàng nhập khẩu là (1 + t) nhân với giá thế giới của nó. Bằng việc tăng giá trong nước của hàng nhập khẩu, thuế quan giúp đỡ những người sản xuất nhưng làm hại những người tiêu dùng trong nước.

Hình 33.3 Ảnh hưởng của thuế quan



DD và SS biểu thị cầu và cung trong nước về ôtô. Khi không có thuế quan, người tiêu dùng có thể nhập khẩu ôtô ở giá 10 000£. Ở cân bằng thương mại tự do, những người sản xuất sản xuất ở C và những người tiêu dùng trong nước tiêu dùng ở G. Lượng ôtô nhập khẩu là CG. Q_d là tổng lượng cầu. Sản lượng trong nước Q_s được bổ sung bởi nhập khẩu (Q_d - Q_s). Thuế 20% làm tăng giá trong nước của hàng nhập khẩu lên 12 000£. Sản lượng trong nước bây giờ ở E và những người tiêu dùng tiêu dùng ở F. Nhập khẩu giảm từ CG xuống EF.

Cân bằng thương mại tự do

Hình 33.3 cho thấy thị trường trong nước về ôtô. Liên hiệp Anh gặp mức giá thế giới xác định của ôtô, chẳng hạn 10 000£ một chiếc, biểu thị bằng đường nét liền nằm ngang. Các đường DD và SS biểu thị cầu về ôtô của người tiêu dùng Liên hiệp Anh và cung về ôtô của người sản xuất Liên hiệp Anh. Để đơn giản hoá, chúng ta giả định rằng ôtô trong nước và ôtô nước ngoài là thay thế hoàn hảo. Những người tiêu dùng sẽ mua ôtô nào rẻ hơn.

Ở giá 10 000£, người tiêu dùng Liên hiệp Anh muốn mua Q_d ôtô, ở điểm G trên đường cầu của họ. Các hãng trong nước muốn làm ra Q_S ôtô ở giá này. Khoảng cách giữa cung trong nước Q_S và cầu trong nước Q_d là nhập khẩu.

Cân bằng có thuế quan

Bây giờ chính phủ đánh thuế 20% đối với ôtô nhập khẩu. Những nhà nhập khẩu ôtô đặt giá 12 000£ để trang trải chi phí của mình, bao gồm cả thuế

quan. Đường nằm ngang nét đứt ở giá này cho thấy rằng những nhà nhập khẩu sẽ bán bất kỳ số ôtô nào ở giá 12 000£. Thuế quan làm tăng giá trong nước bao gồm cả thuế lên cao hơn giá thế giới.

Bằng việc tăng giá ôtô trong nước, thuế quan đã đẩy sản xuất ôtô trong nước từ Q_S lên Q_S'. Thuế quan bảo vệ người sản xuất ôtô trong nước bằng việc tăng giá trong nước, ở đó hàng nhập khẩu trở thành mang tính cạnh tranh. Bằng việc vận động dọc theo đường cung từ C đến E những người sản xuất trong nước với chi phí cận biên giữa 10 000£ và 12 000£ bây giờ có thể tồn tại ở giá trong nước cao hơn của ôtô.

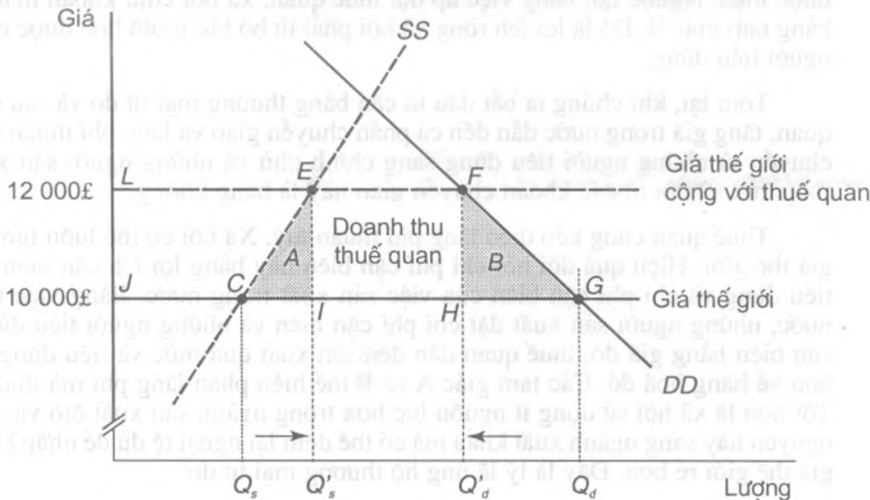
Giá cao hơn cũng di chuyển những người tiêu dùng dọc theo đường cầu lên phía trên từ G đến F. Lượng ôtô được cầu giảm từ Q_d đến Q_d'. Đối với những người tiêu dùng, thuế quan giống như thuế. Ôtô tốn nhiều tiền hơn.

Hình 33.3 cho thấy ảnh hưởng kết hợp của sản xuất trong nước cao hơn và tiêu dùng trong nước thấp hơn. Nhập khẩu giảm vì sản xuất trong nước tăng và vì tiêu dùng trong nước giảm. Các đường cung và cầu này càng co giãn thì một mức thuế quan xác định làm giảm nhập khẩu càng nhiều. Nếu cả hai đường này là rất dốc thì số lượng nhập khẩu khó thay đổi hơn.

Thiệt hại và lợi ích của thuế quan

Hình 33.4 biểu thị thiệt hại và lợi ích của thuế quan. Chúng ta phân biệt thiệt hại ròng của xã hội từ các khoản chuyển giữa bộ phận này với bộ phận khác của nền kinh tế.

Hình 33.4 Thiệt hại và phúc lợi của thuế quan



Thuế quan gây ra các khoản chuyển và mất ròng của xã hội. Thuế quan làm tăng giá trong nước từ 10 000£ lên 12 000£. LFHJ biểu thị khoản thanh toán thêm của người tiêu dùng cho số lượng Q'_d ôtô họ mua. Nhưng EFHI là phần chuyển cho chính phủ và ECJL là phần chuyển sang lợi nhuận bổ sung của những người sản xuất. Diện tích A và B là lãng phí thuần túy và mất ròng của xã hội. Tam giác A là phần bổ sung mà xã hội chi bởi việc sản xuất ôtô ở trong nước thay vì nhập khẩu chúng ở giá thế giới. Tam giác B là chênh lệch giữa lợi ích của người tiêu dùng và chi phí xã hội cận biên mà xã hội phải hy sinh bằng việc giảm tiêu dùng ôtô của mình từ Q_d đến Q'_d.

Sau khi thuế quan được áp đặt, những người tiêu dùng mua số lượng Q'_d. Vì giá tiêu dùng tăng thêm 2000£, nên người tiêu dùng chi (2000 x Q'_d) nhiều hơn so với trước đây để mua số lượng Q'_d. Ai nhận được những khoản thanh toán thêm này, diện tích LFHJ trong Hình 33.4?

Một phần trong khoản thanh toán thêm của người tiêu dùng thuộc về chính phủ, doanh thu của chính phủ từ thuế quan này là hình chữ nhật EIHF, thuế quan 2000£ một ôtô nhập khẩu nhân với (Q_d - Q'_s) số ôtô nhập khẩu. Phần chuyển EIHF này từ những

người tiêu dùng đến chính phủ không phải là thiệt hại ròng đối với xã hội. Ví dụ, chính phủ có thể sử dụng doanh thu nhập khẩu để giảm thuế suất thuế thu nhập.

Phần thanh toán cao hơn của người tiêu dùng cũng chuyển một phần sang cho các hãng dưới hình thức lợi nhuận. Đường cung biểu thị hãng cần bao nhiêu để trang trải chi phí bổ sung của việc làm ra Q'_s chứ không phải Q_s. Vì thế diện tích ECJL còn lại biểu thị lợi nhuận bổ sung, gọi là doanh thu bổ sung từ giá cao hơn không cần để trang trải các chi phí sản xuất bổ sung. Do đó ECJL là phần chuyển từ những người tiêu dùng sang lợi nhuận thuần tuý hay tô kinh tế của hãng. Đó không phải là thiệt hại ròng đối với xã hội.

Diện tích A là một phần của vùng LFHJ cho thấy khoản thanh toán thêm của người tiêu dùng, nhưng không phải là doanh thu của chính phủ, cũng không phải là lợi nhuận của các hãng. Đó là thiệt hại ròng đối với xã hội: chi phí cho việc hỗ trợ các hãng trong nước không có hiệu quả.

Đường cung SS biểu thị chi phí cận biên của việc làm ra chiếc ôtô cuối cùng ở trong nước. Nhưng xã hội có thể nhập khẩu ôtô từ phần còn lại của thế giới với số lượng không hạn chế ở giá thế giới, đó là chi phí cận biên thực của ôtô đối với nền kinh tế trong nước. Tam giác A biểu thị các nguồn lực mà xã hội lãng phí bởi việc làm ra số lượng ($Q_s' - Q_s$) trong nước khi nó có thể nhập khẩu ở chi phí thấp hơn. Các nguồn lực sử dụng trong sản xuất ôtô có thể sử dụng tốt hơn ở nơi khác trong nền kinh tế.

Tam giác B là khoản mất ròng thứ hai đối với xã hội. Nếu thuế quan bị bãi bỏ và thương mại tự do được lấy lại thì lượng ôtô được cầu tăng lên đến Q_d. Tam giác B biểu thị phần chênh lệch của lợi ích của người tiêu dùng, đo bằng độ cao của đường cầu biểu thị người tiêu dùng sẽ trả bao nhiêu cho đơn vị cuối cùng được cầu, cao hơn chi phí cận biên của việc mở rộng số lượng từ Q_d' đến Q_d, giá thế giới ở đó hàng nhập khẩu có thể được mua. Ngược lại, bằng việc áp đặt thuế quan, xã hội chịu khoản mất ròng biểu thị bằng tam giác B. Đó là lợi ích ròng xã hội phải từ bỏ khi ít ôtô hơn được mua bởi những người tiêu dùng.

Tóm lại, khi chúng ta bắt đầu từ cân bằng thương mại tự do và sau đó áp đặt thuế quan, tăng giá trong nước dẫn đến cả phần chuyển giao và lãng phí thuần tuý. Tiền được chuyển từ những người tiêu dùng sang chính phủ và những người sản xuất. Thiệt hại ròng của xã hội từ các khoản chuyển giao này là bằng không.

Thuế quan cũng kéo theo lãng phí thuần tuý. Xã hội có thể luôn luôn nhập khẩu ở giá thế giới. Hiệu quả đòi hỏi chi phí cận biên này bằng lợi ích cận biên đối với người tiêu dùng và chi phí cận biên của việc sản xuất trong nước. Bằng việc tăng giá trong nước, những người sản xuất đặt chi phí cận biên và những người tiêu dùng đặt lợi ích cận biên bằng giá đó, thuế quan dẫn đến sản xuất quá mức và tiêu dùng trong nước ít hơn về hàng hoá đó. Các tam giác A và B thể hiện phần lãng phí mà thuế quan gây ra. Tốt hơn là xã hội sử dụng ít nguồn lực hơn trong ngành sản xuất ôtô và chuyển các tài nguyên này sang ngành xuất khẩu mà có thể đem lại ngoại tệ đủ để nhập khẩu ôtô ở mức giá thế giới rẻ hơn. Đây là lý lẽ ủng hộ thương mại tự do.

Khi nào nên áp đặt thuế quan? Bây giờ chúng ta xem xét những lập luận phổ biến ủng hộ thuế quan.

33.6 Các lập luận tốt và xấu về thuế quan

Bảng 33.10 Những lập luận ủng hộ thuế quan

Kiểu	Ví dụ
Tốt nhất	Độc quyền ngoại thương
Tốt nhì	Lối sống, chống xa xỉ, ngành non trẻ, quốc phòng, doanh thu
Chiến lược	Các trò chơi với những người nước ngoài
Không lập luận	Lao động nước ngoài rẻ

Bảng 33.10 liệt kê một vài trong số những lập luận này. Chúng ta nhóm chúng vào một số nhóm. Lập luận *tốt nhất* là trường hợp ở đó thuế quan là cách tốt nhất để đạt được một mục tiêu xác định. Các lập luận *tốt thứ nhì* là các trường hợp mà thuế là tốt hơn không có gì, nhưng ở đó có một chính sách mà được thực hiện thì sẽ vẫn tốt hơn. Không có lập luận nào là sai lầm một phần hoặc toàn bộ.

Thuế quan tối ưu: những lập luận tốt nhất ủng hộ thuế quan

Khi trình bày thương mại tự do, chúng ta đã thận trọng giả định rằng nền kinh tế trong nước có thể nhập khẩu nhiều ôtô chừng nào muốn mà không phải đẩy giá thế giới của ôtô lên. Đối với một nền kinh tế nhỏ, đây là một giả định hợp lý. Tuy nhiên, hàng nhập khẩu của một nước lớn có thể là lớn so với thị trường thế giới và đẩy giá thế giới của các hàng hoá đó lên.

Trong trường hợp này, giá thế giới của đơn vị nhập khẩu cuối cùng thấp hơn chi phí thực của đơn vị cuối cùng đối với nền kinh tế nhập khẩu. Khi cầu thêm một đơn vị hàng nhập khẩu, nền kinh tế làm tăng giá nó phải trả cho số lượng đang được nhập khẩu. Nhưng trong thế giới thương mại tự do không có thuế quan, mỗi cá nhân chỉ nghĩ về giá mình trả. Không cá nhân nào đẩy được giá lên nhưng cùng nhau thì họ đẩy giá hàng nhập khẩu lên.

Khi nhập khẩu ảnh hưởng đến giá thế giới thì **thuế quan tối ưu** làm giảm nhập khẩu đến mức ở đó chi phí xã hội cận biên bằng lợi ích xã hội cận biên.

Trong thương mại tự do, mỗi cá nhân mua hàng nhập khẩu cho đến khi lợi ích đối với cá nhân đó bằng giá thế giới mà họ trả. Vì chi phí chung của đơn vị nhập khẩu cuối cùng cao hơn giá thế giới của nó, nên chi phí xã hội của nhập khẩu đó cao hơn lợi ích của nó. Có quá nhiều hàng nhập khẩu. Xã hội được lợi bằng cách hạn chế nhập khẩu cho đến khi lợi ích của đơn vị nhập khẩu cuối cùng bằng chi phí xã hội của nó.

Hộp 33-2 Sự giảm sút lớn của Trung Quốc?

Nếu nền kinh tế đang cất cánh của Trung Quốc mà khó hạ cánh thì phần còn lại của thế giới sẽ cảm thấy một cú va đập.

Vở kịch hấp dẫn là vở kịch về đất nước lớn nhất trên thế giới. Nền kinh tế Trung Quốc đang tăng trưởng quá nhanh để thích nghi... Trong ba năm vừa qua nền kinh tế Trung Quốc chiếm một phần ba tăng trưởng của thế giới, gấp đôi Mỹ. Tăng trưởng quá nóng của Trung Quốc (tốc độ tăng GDP gần 13%) đã giúp đẩy các nền kinh tế khác lên bằng việc hút nhập khẩu, tăng 40% chỉ trong năm ngoái. Năm ngoái, Trung Quốc tiêu dùng 40% sản lượng xi măng của thế giới. Trung Quốc cũng chiếm một phần ba trong tăng trưởng của tiêu dùng dầu thế giới, 90% của tăng trưởng cầu về thép thế giới, và nhiều hơn toàn bộ tăng trưởng cầu về đồng. Nếu nền kinh tế của Trung Quốc đột ngột chậm lại thì giá hàng hoá sẽ giảm ở mọi nơi, đặc biệt làm hại những người sản xuất ở các nước như Nga, Brazil và Australia, những nước có lợi nhiều từ sự bùng nổ của Trung Quốc.

Nguồn: *The Economist*, 13 May 2004.

Giảm hàng rào thương mại và sự hội nhập kinh tế lớn hơn khắp thế giới làm cho thương mại với nước ngoài tăng lên. Trung Quốc có thể nhập khẩu nhiều nguyên liệu mà nó cần cho xây dựng và phát triển, nhưng trong đó nó không có lợi thế so sánh. Tuy nhiên, sự gắn kết và sự phụ thuộc giữa nền kinh tế Trung Quốc và các nước láng giềng tạo ra con dao hai lưỡi. Thương mại thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Nhưng nó có làm cho các nền kinh tế tách rời khi một nền kinh tế bị suy thoái không?

Nhập khẩu của một nước nhỏ không ảnh hưởng đến giá thế giới của hàng nhập khẩu. Khi đó chi phí cận biên xã hội của hàng nhập khẩu bằng giá thế giới. Khi đó và chỉ khi đó, thuế quan tối ưu bằng không. Khi đó thương mại tự do là tốt nhất.

Thuế quan tối ưu là ứng dụng trực tiếp các nguyên lý về phân bổ tài nguyên hiệu quả đã được bàn luận ở Phần 3.

Những lập luận tốt thứ nhì ủng hộ thuế quan

Nguyên lý đặt mục tiêu cho rằng cách hiệu quả nhất để đạt được một mục tiêu xác định là sử dụng chính sách để tác động trực tiếp đến hoạt động đó.

Bây giờ chúng ta xem xét nguyên lý đặt mục tiêu.

Thuế quan tối ưu là ứng dụng tốt nhất nguyên lý đặt mục tiêu chính xác vì nguồn gốc của vấn đề là sự khác nhau giữa chi phí xã hội và chi phí tư nhân cận biên trong bản thân thương mại. Thuế quan đánh vào thương mại là giải pháp hiệu quả nhất. Những lập luận ủng hộ thuế

quan mà bây giờ chúng ta xem xét là những lập luận tốt thứ nhì vì nguồn gốc ban đầu của vấn đề không nằm trực tiếp trong thương mại. Nguyên lý đặt mục tiêu đảm bảo cho chúng ta rằng có nhiều cách để giải quyết các vấn đề này với thiệt hại ròng của xã hội thấp hơn.

Lối sống

Giả sử rằng xã hội muốn giúp những nông dân không hiệu quả hay các ngành thủ công. Xã hội tin rằng lối sống cũ hay ý nghĩa cộng đồng cần phải được bảo tồn. Xã hội áp đặt thuế quan để bảo vệ các nhóm này khỏi sự cạnh tranh nước ngoài.

Có một cách rẻ hơn để đạt được mục đích này. Thuế quan làm lợi cho những người sản xuất nhưng lại làm hại những người tiêu dùng vì giá cao hơn. Trợ cấp sản xuất duy trì được những người sản xuất ở lại kinh doanh, và bằng việc giải quyết vấn đề này một cách trực tiếp, sẽ tránh không làm hại những người tiêu dùng. Theo Hình 33.4, tam giác A biểu thị thiệt hại ròng của xã hội do trợ cấp cho những người sản xuất trong nước để họ sản xuất Q'_s chứ không phải Q_s. Nhưng thuế quan, giải pháp tốt thứ nhì, cũng kéo theo thiệt hại xã hội được minh họa bởi tam giác B.

Hạn chế hàng xa xỉ

Một số nước nghèo tin rằng sẽ là sai khi cho phép các công dân giàu của mình mua Rolls-Royces hay du thuyền xa xỉ khi xã hội cần các nguồn lực của mình để chấm dứt việc mọi người bị chết đói. Thuế quan đánh vào việc nhập khẩu các hàng hoá xa xỉ làm giảm việc tiêu dùng chúng, nhưng bằng việc tăng giá trong nước cũng có thể tạo ra động cơ cho những người sản xuất trong nước sử dụng các tài nguyên khan hiếm để sản xuất ra chúng. Thuế tiêu dùng giải quyết được vấn đề này một cách trực tiếp và hiệu quả hơn.

Quốc phòng

Một số nước tin rằng, trong trường hợp có chiến tranh, quan trọng là phải bảo vệ các ngành trong nước sản xuất ra thực phẩm hoặc máy bay chiến đấu. Một lần nữa, trợ cấp chứ không phải thuế nhập khẩu là cách tốt nhất để đạt được mục đích này.

Các ngành non trẻ

Một lập luận phổ biến ủng hộ thuế quan là nó cho phép các ngành non trẻ phát triển được. Giả sử có vừa học vừa làm. Chỉ bằng việc thực sự kinh doanh các hãng mới học được cách giảm chi phí và trở nên hiệu quả như những đối thủ nước ngoài. Thuế quan tạo ra sự bảo vệ cho các ngành non trẻ cho đến khi thông thạo kinh doanh và có thể cạnh tranh bình đẳng với các nhà cung ứng nước ngoài nhiều kinh nghiệm hơn.

Xã hội nên đầu tư vào các ngành mới chỉ khi chúng có lợi về mặt xã hội trong dài hạn. Lợi ích dài hạn phải lớn hơn những thiệt hại ban đầu khi các ngành non trẻ đang cố gắng sản xuất ở chi phí cao hơn các hàng hoá mà có thể có được thông qua nhập khẩu. Nhưng khi không có sự khác nhau giữa chi phí hoặc lợi ích xã hội và tư nhân, thì một ngành sẽ có lợi về mặt xã hội chỉ khi nào nó có lợi về mặt tư nhân.

Nếu ngành là tốt trong dài hạn thì xã hội nên bắt đầu bằng việc hỏi tại sao các hãng tư nhân không thể vay tiền để giúp đỡ họ trong giai đoạn đầu khi bị thiệt trước những hãng nước ngoài hiệu quả hơn. Nếu các nhà cho vay tư nhân không sẵn sàng mạo hiểm tiền của mình thì xã hội phải hỏi xem liệu ngành đó có phải là một ý tưởng tốt không. Nếu ngành đó có ý nghĩa nhưng có vấn đề về thị trường cho vay, thì nguyên lý đặt mục tiêu nói rằng chính phủ phải can thiệp bằng việc cho các hãng tư nhân vay tiền.

Nếu không làm được như vậy thì trợ cấp sản xuất trong những năm đầu vẫn là tốt hơn thuế quan, cái đó cũng làm thiệt hại cả những người tiêu dùng. Kết quả xấu nhất là đặt thuế quan lâu dài, nó cho phép ngành được che chắn và kém hiệu quả hơn các đối thủ cạnh tranh nước ngoài trong thời gian dài sau khi lợi ích của vừa học vừa làm cần phải đạt được.

Doanh thu

Trong thế kỷ 18 hầu hết doanh thu của chính phủ là từ thuế quan. Về mặt hành chính, đó là thuế đơn giản nhất để thu. Ngày nay điều này vẫn đúng ở một số nước đang phát triển. Nhưng trong các nền kinh tế hiện đại với các hệ thống phức tạp về kế toán và hành chính, chi phí hành chính của việc tăng doanh thu thông qua thuế quan là không thấp hơn tăng doanh thu thông qua thuế thu nhập hoặc thuế đánh vào chi tiêu. Cân bằng của việc thu thuế phải được xác định chủ yếu bởi phạm vi mà thuế gây ra những lệch lạc, không hiệu quả và lãng phí, và phạm vi mà chúng đem lại sự phân phối thu nhập và của cải mà chính phủ mong muốn. Sự cần thiết tăng doanh thu không phải là sự biện hộ cho bản thân thuế quan.

Chính sách thương mại chiến lược

Trong Chương 9 chúng ta đã lập luận rằng lý thuyết trò chơi hữu ích trong việc phân tích mâu thuẫn chiến lược giữa các nhà độc quyền tập đoàn. Trong thương mại quốc tế, đối thủ cạnh tranh chiến lược có thể tồn tại hoặc giữa các hãng lớn hay "các nhà vô địch quốc gia" của các nước, hoặc giữa các chính phủ hành động dưới danh nghĩa của họ.

Cạnh tranh quốc tế chiến lược có thể biện minh cho chính sách ngành. Ví dụ, trợ cấp ban đầu cho hãng Airbus của châu Âu là để ngăn cản Boeing khỏi việc cố gắng buộc Airbus ra khỏi ngành. Tương tự như vậy, áp đặt thuế quan đối với nhập khẩu, nhờ đó bảo vệ các nhà sản xuất trong nước, có thể ngăn cản những người nước ngoài khỏi việc gia nhập ngành.

Điều này nghe có vẻ như một lập luận đơn giản, rất chung chung ủng hộ thuế quan nhưng cần phải được xem xét một cách cẩn thận. Nếu là hấp dẫn đối với một nước để áp đặt thuế quan vì mục đích này, thì có thể là cũng hấp dẫn đối với những người nước ngoài để trả đũa bằng thuế quan của họ. Khi đó, chúng ta đạt đến cân bằng trong đó có ít thương mại diễn ra, các nhà sản xuất lớn trong nước có sức mạnh độc quyền bán rất lớn vì họ không gặp sự cạnh tranh hiệu lực từ những người nước ngoài, và tất cả các nước đều bị thiệt.

Thực tế, trò chơi này có cấu trúc của trò chơi tình thế lưỡng nan của những người tù chúng tôi đã giới thiệu ở Chương 9. Tất cả các nước đều áp đặt thuế quan mặc dù sẽ tốt hơn nếu chúng bị loại bỏ. Điều này cho thấy rằng có vai trò của sự phối hợp quốc tế để thống nhất về, và sau đó hiệu lực hoá, thuế quan thấp. Chúng ta sẽ giải quyết vấn đề này không lâu sau.

Bán phá giá xảy ra khi những người sản xuất nước ngoài bán ở giá thấp hơn chi phí sản xuất cận biên của họ, hoặc chịu thua lỗ hoặc với sự giúp đỡ trợ cấp của chính phủ.

Bán phá giá

Mặc dù bàn luận trên gắn với thuế quan, nó cũng có thể được áp dụng cho trợ cấp thương mại.

Những nhà sản xuất trong nước nói rằng điều này không công bằng và yêu cầu thuế quan để bảo vệ họ khỏi sự cạnh tranh nước ngoài. Nếu chúng ta biết rằng các nhà cung ứng nước ngoài có thể cung hàng hoá rẻ mãi mãi, thì chúng ta phải nói cám ơn bạn, đóng cửa ngành đắt

hơn và chuyển các nguồn lực của chúng ta sang công việc ở nơi khác. Ở chừng mực này, phá giá không phải là một luận cứ về thuế quan.

Tuy nhiên, các nhà sản xuất nước ngoài đang đặt giá hủy diệt để gạt bỏ những người sản xuất của chúng ta ra khỏi ngành. Một khi những người nước ngoài đạt được sức mạnh độc quyền trên các thị trường thế giới, họ tăng giá và tạo ra lợi nhuận lớn. Nếu vậy, có thể hợp lý nếu chính phủ của chúng ta chống lại. Thậm chí như vậy, trợ cấp sản xuất là cách hiệu quả để bảo vệ những người sản xuất của chúng ta khỏi mối đe doạ này. Thuế quan có những tác dụng phụ không mong muốn là bóp méo giá tiêu dùng.

Những luận cứ không ủng hộ thuế quan

Lao động rẻ

Những người sản xuất trong nước thường lập luận rằng thuế quan là cần thiết để bảo vệ họ khỏi lao động rẻ nước ngoài. Điều quan trọng của thương mại là để khai thác sự khác nhau giữa các nước trong các giá tương đối của các hàng hoá khác nhau. Nếu nền kinh tế trong nước được cho sẵn tương đối nhiều vốn, nó sẽ được lợi từ thương mại chính xác vì xuất khẩu các hàng hoá sử dụng nhiều vốn hơn của nó cho phép nó mua nhiều hơn các hàng hoá sử dụng lao động nhiều hơn từ nước ngoài so với có thể có được bằng việc chuyển các tài nguyên trong nước để sản xuất các hàng hoá sử dụng nhiều lao động hơn.

Khi công nghệ và những yếu tố có sẵn ban đầu thay đổi theo thời gian, lợi thế so sánh của các nước cũng thay đổi. Trong thế kỷ 19, Liên hiệp Anh xuất khẩu vải lancashire khắp thế giới. Nhưng sản xuất vải là một ngành sử dụng nhiều lao động một cách tương đối. Một khi các nước Đông Nam Á có được công nghệ này, tất yếu là lao động có sẵn quá dồi dào của họ sẽ tạo cho họ lợi thế so sánh trong việc sản xuất vải.

Công nghệ mới thường tạo cho một nước lợi thế so sánh tạm thời trong các sản phẩm cụ thể. Khi thời gian trôi đi, các nước khác có được công nghệ đó, và sự có sẵn yếu tố tương đối và chi phí yếu tố tương đối trở thành yếu tố quyết định quan trọng hơn của lợi thế so sánh. Tất yếu, những người sản xuất trong nước mất lợi thế so sánh bắt đầu kêu ca về sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu sử dụng lao động nước ngoài rẻ hơn.

Trong dài hạn, một nước tính theo tổng thể sẽ được lợi bởi việc gặp các thực tế, công nhận rằng lợi thế so sánh của mình đã thay đổi, và chuyển sản xuất sang các ngành bây giờ có lợi thế so sánh. Và phân tích của chúng ta hứa hẹn với chúng ta rằng phải có một ngành nào đó mà trong đó mỗi nước có lợi thế so sánh. Trong dài hạn, cố gắng sử dụng thuế quan để nâng đỡ các ngành mà đã mất lợi thế so sánh của mình là vô ích và tốn kém.

Tất nhiên, trong ngắn hạn sự điều chỉnh có thể là đau đớn. Công nhân mất việc và phải bắt đầu lại từ đầu trong các ngành mà họ chưa có nhiều năm kinh nghiệm để có được các kỹ năng. Nhưng nguyên lý đặt mục tiêu nói cho chúng ta rằng nếu xã hội muốn làm dịu sự chuyển đổi này thì một kiểu trợ cấp đào tạo lại hay phân bổ lại nào đó là hiệu quả hơn thuế quan.

Tại sao chúng ta có thuế quan?

Ngoài lập luận thuế quan tối ưu, có rất ít luận cứ ủng hộ cho thuế quan. Các nhà kinh tế đã lập luận chống lại chúng hàng thế kỷ. Tại sao bây giờ thuế quan vẫn là phổ biến?

Lợi ích tập trung, chi phí phân tán

Thuế quan đánh vào một hàng hoá cụ thể giúp được một ngành cụ thể. Sẽ dễ cho các hãng và các công nhân trong một ngành để tổ chức một áp lực chính trị hiệu lực, vì tất cả họ có thể thống nhất rằng vấn đề duy nhất này là quan trọng nhất đối với cuộc sống

của họ, ít nhất là trong ngắn hạn. Nhưng nếu thuế quan được áp đặt thì chi phí vào giá tiêu dùng cao hơn lại được gánh bởi một nhóm người lớn hơn và đa dạng hơn mà tổ chức những người này lại khó hơn về mặt chính trị. Vì thế, các nhà chính trị chú ý đến những nhóm lên tiếng, được tổ chức tốt vận động hành lang ủng hộ thuế quan, đặc biệt nếu họ tập trung về mặt địa lý trong một vùng ở đó, cùng bỏ phiếu, họ có ảnh hưởng đáng kể đến kết quả của lần bỏ phiếu tiếp theo.

Thuế quan và trợ cấp

Tại sao sự giúp đỡ của chính phủ thường có dạng thuế quan chứ không phải trợ cấp thường là thích hợp hơn? Thứ nhất, vì nếu ngành trong nước đang khó khăn vì nhập khẩu hàng hoá Nhật, giải pháp dường như là làm một cái gì đó làm giảm lợi ích của Nhật một cách trực tiếp. Thứ hai, vì chính phủ phải tăng thuế để tài trợ cho trợ cấp. Thuế quan thường là dễ hơn về mặt chính trị vì dường như nó làm tăng doanh thu của chính phủ (hy vọng cắt giảm thuế thu nhập), trong khi đó trợ cấp dường như làm cạn kiệt doanh thu của chính phủ (lo sợ gia tăng về thuế suất cao hơn). Bạn phải biết rằng thuế quan làm thiệt hại người tiêu dùng một cách trực tiếp bằng việc tăng giá trong nước của hàng hoá đó, nhưng chính phủ có thể có khả năng viện dẫn "những lực lượng thị trường" vô danh. Thuế quan gây ra cho chính phủ sự phiền nhiễu chính sách ít hơn.

33.7 Các mức thuế quan: không quá tồi?

Trong thế kỷ 19, thương mại thế giới đã tăng nhanh, một phần vì nước dẫn đầu - Liên hiệp Anh - theo đuổi chính sách rõ ràng về thương mại tự do. Ngược lại, thuế quan của Mỹ trung bình khoảng 50%, mặc dù chúng đã giảm xuống khoảng 30% vào đầu những năm 1920. Khi các nền kinh tế công nghiệp bước vào Đại Suy thoái cuối những năm 1920 và những năm 1930, có áp lực bảo vệ việc làm trong nước bằng việc tránh xa nhập khẩu. Thuế quan ở Mỹ lại quay lại khoảng 50% và Liên hiệp Anh đã bỏ chính sách thương mại tự do đã được theo đuổi gần một thế kỷ.

Bảng 33.1 cho thấy sự kết hợp giữa suy thoái thế giới và thuế quan tăng đã dẫn đến sự giảm sút thảm hại trong dung lượng thương mại thế giới, bị trầm trọng thêm bởi Chiến tranh Thế giới Thứ hai.

WTO

Sau chiến tranh có sự quyết tâm chung để khôi phục lại thương mại thế giới. Các tổ chức như: Quỹ tiền tệ quốc tế và Ngân hàng Thế giới được thành lập và nhiều nước đã ký vào Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT), cam kết giảm thuế quan liên tục và tháo dỡ các rào cản thương mại.

Trong các vòng liên tục của GATT, thuế quan đã giảm mạnh. Năm 1960 thuế quan của Mỹ chỉ khoảng một phần năm mức lúc nổ ra Chiến tranh Thế giới Thứ hai. Ở Liên hiệp Anh hệ thống quota nhập khẩu thời chiến đã được tháo dỡ vào giữa những năm 1950, sau đó thuế quan được giảm gần một nửa trong 25 năm kế tiếp. Châu Âu tính theo tổng thể đã chuyển theo hướng mở rộng Liên minh Châu Âu trong đó thuế quan giữa các nước thành viên đã được dỡ bỏ.

Ban thư ký GATT, bây giờ gọi là Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) đã bắt đầu vòng đàm phán gần đây nhất - vòng Seattle - năm 2000. Thành viên Trung Quốc của WTO đã được nhất trí. WTO ngày càng gắn với áp lực không chỉ dỡ bỏ sự bảo hộ đáng kể làm giảm hiệu quả nghiêm trọng mà còn mở rộng tự do hoá thương mại đến ngày càng nhiều nước. Tự do hoá thương mại là động cơ cho sự tăng trưởng.

Những nỗi lo về toàn cầu hoá thường ít liên quan đến sự thay đổi bản thân nó so với những bóp méo khác mà nó có thể làm trầm trọng thêm. Ví dụ, khi việc bảo vệ môi

trường là không thích hợp và tính trách nhiệm của công ty yếu, về luật pháp phải chú ý đến thực tế là toàn cầu hoá có thể cho phép khai thác môi trường.

Nguyên lý đặt mục tiêu cũng nói với chúng ta rằng giải pháp tối ưu có thể không phải là cản trở thương mại mà lao vào những vấn đề ngay từ gốc. Ví dụ, củng cố việc bảo vệ môi trường có thể là sự phản ứng hiệu lực hơn là hạn chế thương mại mãi mãi.

33.8 Các chính sách thương mại khác

Thuế quan không phải là hình thức duy nhất của chính sách thương mại. Bây giờ chúng ta xem xét ba công cụ chính sách khác: hạn ngạch, rào cản phi thuế quan và trợ cấp xuất khẩu.

Hạn ngạch là hạn chế về số lượng tối đa của nhập khẩu.

Ví dụ, EU có trần đối với nhập khẩu thép từ Đông Âu. Mặc dù hạn ngạch hạn chế số lượng nhập khẩu, điều này không có nghĩa là nó không có ảnh hưởng đến giá trong nước của các hàng hoá bị hạn chế. Với cung thấp hơn, giá cân bằng cao hơn so với thương mại tự do.

Như vậy, hạn ngạch giống thuế quan. Giá trong nước đối với người tiêu dùng tăng lên. Giá cao hơn này cho phép những người sản xuất trong nước không hiệu quả sản xuất sản lượng lớn hơn so với thương mại tự do. Hạn ngạch dẫn đến lãng phí xã hội vì những lý do giống hệt như thuế quan.

Vì hạn ngạch làm tăng giá trong nước của hàng hoá bị hạn chế, những người cung nước ngoài may mắn thành công trong việc có một số hàng hoá của mình bán được thu được lợi nhuận cao trên lượng bán này. Theo Hình 33.4, hình chữ nhật EFHI thuộc về chính phủ là doanh thu từ thuế quan, bây giờ thuộc về những người cung nước ngoài hoặc những người nhập khẩu trong nước. Đó là mức chênh giữa giá trong nước và thế giới của hàng hoá nhập khẩu, nhân với số lượng nhập khẩu cho phép.

Nếu lợi nhuận này thuộc về những người nước ngoài thì chúng là thiệt hại xã hội của hạn ngạch cao hơn thiệt hại của thuế quan tương đương. Tuy nhiên, chính phủ luôn luôn có thể bán đấu giá giấy phép nhập khẩu để tự bù lại doanh thu này. Những nhà nhập khẩu tư nhân hay những nhà cung ứng nước ngoài sẽ đấu giá về số lượng này để có được một giấy phép quan trọng.

Rào cản phi thuế quan là những quy định hành chính phân biệt đối xử chống lại hàng hoá nước ngoài.

Các rào cản này bao gồm nhập khẩu chậm ở biên giới, khuynh hướng mua hàng trong nước của chính phủ và các hợp đồng xác định các tiêu chuẩn mà những nhà sản xuất trong nước quen thuộc nhưng các nhà sản xuất nước ngoài thì không. Trong Chương 35, chúng ta nghiên cứu cách một thị trường chung EU đã cố gắng chấm dứt các rào cản phi thuế quan trong EU.

Cho đến nay, chúng ta đã xem xét những hạn chế đối với nhập khẩu. Các nước cũng sử dụng chính sách thương mại để thúc đẩy xuất khẩu. Điều này có thể thay đổi từ trợ cấp trực tiếp đến tín dụng rẻ hay miễn một số thuế trong nước.

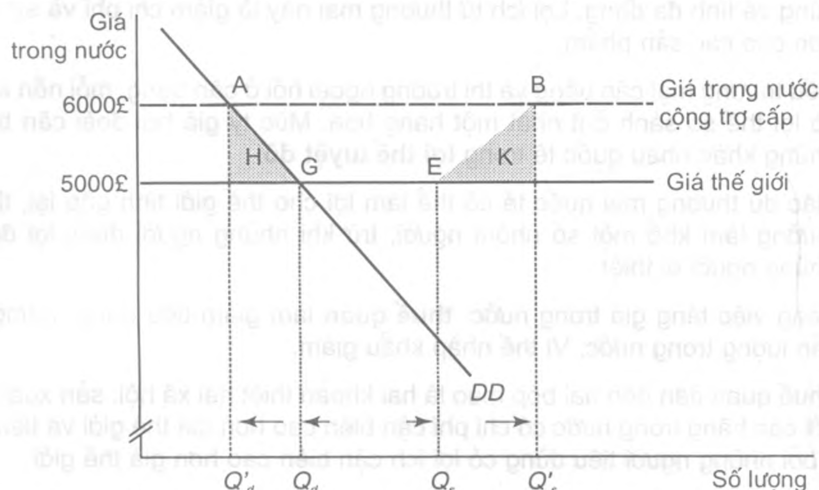
Trợ cấp xuất khẩu là sự giúp đỡ của chính phủ đối với những hãng trong nước cạnh tranh trên các thị trường nước ngoài.

Hình 33.5 minh họa trợ cấp xuất khẩu. Giả sử rằng giá thế giới của máy vi tính là 5000£. Trong thương mại tự do, những người tiêu dùng trong nước mua số lượng Q_d ở điểm G trên đường cầu của mình, những người sản xuất làm ra số lượng Q_s ở điểm E trên đường cung của mình và số lượng GE được xuất khẩu.

Để giúp ngành máy vi tính, chính phủ đưa ra trợ cấp xuất khẩu 20% đối với tất cả máy vi tính xuất khẩu, nhờ đó những người sản xuất trong nước bây giờ thu được 6000£. Không hãng nào bán trong nước ở giá 5000£ khi có

thể bán ở nước ngoài với giá 6000£. Cung cho thị trường trong nước giảm xuống Q'_d do đó người tiêu dùng trong nước cũng trả 6000£. Tổng sản lượng trong nước tăng lên Q'_s và xuất khẩu là AB.

Hình 33.5 Trợ cấp xuất khẩu



Trong thương mại tự do, người tiêu dùng cầu Q_d, sản xuất Q_s, và xuất khẩu là GE. Với trợ cấp xuất khẩu những người sản xuất trong nước sẽ hạn chế cung cho thị trường trong nước đến Q'_d sao cho người tiêu dùng trong nước trả 6000£, giống như người sản xuất có thể thu được bằng xuất khẩu. Tổng sản lượng là Q'_s và xuất khẩu là AB. K biểu thị thiệt hại xã hội của việc sản xuất hàng hóa mà chi phí cận biên cao hơn giá thế giới mà chúng được bán. H biểu thị thiệt hại xã hội của việc hạn chế tiêu dùng khi lợi ích cận biên cao hơn giá thế giới của hàng hóa.

Mặc dù trợ cấp làm tăng xuất khẩu, nó gây ra thiệt hại xã hội được biểu thị bởi các tam giác H và K. Tam giác H là thiệt hại xã hội của việc giảm tiêu dùng từ Q_d xuống Q'_d. Lợi ích của người tiêu dùng từ việc tiêu dùng bổ sung cao hơn giá thế giới, chi phí xã hội ở đó nền kinh tế có thể có được máy tính. Tam giác K là thiệt hại xã hội của việc tăng sản lượng từ Q_s lên Q'_s khi chi phí sản xuất trong nước cao hơn giá thế giới ở đó máy vi tính có thể được nhập khẩu.

Cũng giống như với thuế quan, trợ cấp xuất khẩu thường là chính sách tốt nhì. Cho dù một nền kinh tế muốn tăng sản lượng máy vi tính của mình, sẽ là rẻ hơn nếu sử dụng trợ cấp, chịu thiệt hại là tam giác K nhưng tránh được thiệt hại là tam giác H.

TÓM TẮT

- **Thương mại thế giới** đã tăng nhanh trong 40 năm qua và được chi phối bởi **các nước phát triển**. Hàng hoá thô chiếm 25% thương mại thế giới; phần còn lại là buôn bán hàng hoá công nghiệp.
- Các nước buôn bán vì họ có thể mua hàng hoá rẻ hơn từ nước ngoài. Những khác nhau trong chi phí phản ánh những khác nhau trong công nghệ và của cải có sẵn ban đầu. Tính kinh tế của quy mô cũng dẫn đến chuyên môn hoá quốc tế.
- Các nước làm ra những hàng hoá mà họ có **lợi thế so sánh**, hay sản xuất ra rẻ hơn. Bằng việc khai thác những chênh lệch trong chi phí cơ hội giữa các nước, thương mại dẫn đến lợi ích thuần tuý.

- Khi công nghệ phát tán nhanh đến các nước khác thì **lượng yếu tố sẵn có ban đầu tương đối** là lý do chính gây ra chi phí tương đối khác nhau. Các nước sản xuất và xuất khẩu hàng hoá sử dụng nhiều hơn các yếu tố mà nước mình có sẵn tương đối nhiều.
- **Thương mại nội ngành** xảy ra vì tính kinh tế của quy mô và cầu của người tiêu dùng về tính đa dạng. Lợi ích từ thương mại này là giảm chi phí và sự đang dạng hơn của các sản phẩm.
- Nếu thương mại cân bằng và thị trường ngoại hối ở cân bằng, mỗi nền kinh tế phải có lợi thế so sánh ở ít nhất một hàng hoá. Mức tỷ giá hối đoái cân bằng bù lại những khác nhau quốc tế trong **lợi thế tuyệt đối**.
- Mặc dù thương mại quốc tế có thể làm lợi cho thế giới tính gộp lại, thương mại thường làm khổ một số nhóm người, trừ khi những người được lợi đền bù cho những người bị thiệt.
- Bằng việc tăng giá trong nước, **thuế quan** làm giảm tiêu dùng nhưng làm tăng sản lượng trong nước. Vì thế nhập khẩu giảm.
- Thuế quan dẫn đến hai bóp méo là hai khoản thiệt hại xã hội: sản xuất quá nhiều bởi các hãng trong nước có chi phí cận biên cao hơn giá thế giới và tiêu dùng quá ít bởi những người tiêu dùng có lợi ích cận biên cao hơn giá thế giới.
- Khi một nước ảnh hưởng đến giá của hàng nhập khẩu của mình, giá thế giới thấp hơn chi phí xã hội cận biên của nhập khẩu. Đây là lý lẽ ủng hộ **thuế quan tối ưu**. Nếu không, những lập luận ủng hộ thuế quan thường là các giải pháp tốt nhì. Trợ cấp sản xuất hay thuế tiêu dùng đạt được mục đích với chi phí xã hội thấp hơn.
- **Trợ cấp xuất khẩu** làm tăng giá trong nước, giảm tiêu dùng nhưng làm tăng sản lượng và xuất khẩu. Chúng kéo theo lãng phí. Các hàng hoá xuất khẩu với giá thấp hơn chi phí sản xuất cận biên của xã hội và với giá thấp hơn lợi ích cận biên đối với người tiêu dùng trong nước.
- Thuế quan và các hàng rào phi thuế quan khác đã giảm nhiều trong 40 năm qua.
- Bảo hộ thương mại thường là tốn kém đối với xã hội. Các chính phủ vẫn thường bảo hộ vì đó là phương án lựa chọn dễ dàng về mặt chính trị.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. (a) Tại sao cơ cấu thương mại của Bắc Mỹ và châu Á khác nhau trong Bảng 33.5?
   (b) Bạn kỳ vọng xu hướng nào ở Brazil? Tại sao?
2. "Một nước với năng suất thấp đồng đều nên ngăn cản cạnh tranh nước ngoài". Đúng hay sai? Tại sao?
3. Các nước lớn được lợi từ thương mại quốc tế ít hơn theo tỷ lệ so với các nước nhỏ". Đúng hay sai? Tại sao?
4. Rượu vang, ôtô, thép cán: cái nào có chỉ số thương mại trong ngành cao? Tại sao?
5. Làm ra TV có tính kinh tế của quy mô. Đây có phải là lập luận ủng hộ thuế quan đối với nhập khẩu TV không?

6 Để bảo tồn di sản của mình một nước cấm xuất khẩu các tác phẩm nghệ thuật. (a) Điều này có tốt hơn thuế xuất khẩu không? (b) Ai được lợi và ai bị thiệt từ việc cấm này? (c) Điều đó có khuyến khích các nghệ sỹ trẻ trong nước không?

7 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định này sai? (a) Những người sản xuất Liên hiệp Anh đang trở thành không cạnh tranh trong mọi thứ. (b) Thương mại tự do luôn luôn là tốt nhất. (c) Mua đồ Liên hiệp Anh và giúp Liên hiệp Anh.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 688-89.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 34

Các chế độ tỷ giá hối đoái

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. So sánh những tỷ giá hối đoái khác nhau.
2. Mô tả bản vị vàng.
3. Bàn luận về kiểm soát có điều chỉnh.
4. Giải thích bộ ba không thể.
5. Nghiên cứu những sự tấn công mang tính đầu cơ.
6. Phân tích tỷ giá hối đoái thả nổi.
7. Xác định các động cơ cho việc phối hợp chính sách quốc tế.
8. Bàn luận Hệ thống Tiền tệ châu Âu.

Sau khi nghiên cứu thương mại giữa các nước khác nhau bây giờ chúng ta nghiên cứu các hệ thống thanh toán quốc tế tương ứng. Trong nền kinh tế đóng, tiền là phương tiện trao đổi làm giảm chi phí giao dịch. Hệ thống tiền tệ hiệu quả thúc đẩy trao đổi hàng hoá, dịch vụ và tài sản bằng việc giảm chi phí giao dịch và tránh những bất trắc không cần thiết.

Hệ thống tiền tệ quốc tế cung cấp phương tiện trao đổi cho các giao dịch quốc tế.

Chế độ tỷ giá hối đoái là quy tắc chính sách về việc can thiệp (hay không) vào thị trường ngoại hối.

Tỷ giá hối đoái là giá trao đổi hai loại tiền với nhau. Chương 28 và 29 đã bàn luận tỷ giá hối đoái cố định và thả nổi, phân tích chế độ tỷ giá hối đoái ảnh hưởng như thế nào đến các chính sách tiền tệ và tài chính nội địa trong một nước. Bây giờ chúng ta quan tâm đến tỷ giá hối đoái ảnh hưởng như thế nào đến nền kinh tế thế giới như một tổng thể. Chúng ta ôn lại các chế độ tỷ giá hối đoái khác nhau sau đó phân tích những ưu điểm tương đối của chúng. Cuối cùng, chúng ta nghiên cứu xem sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quốc gia có tạo ra động cơ để phối hợp các chính sách kinh tế quốc gia không. Bảng 34.1 xác định 5 chế độ - bản vị vàng, hội đồng tiền tệ (currency board), kiềm chế có điều chỉnh, thả nổi có kiểm soát và thả nổi tự do - tùy theo những nghĩa vụ can thiệp

của ngân hàng trung ương. Bất kỳ tỷ giá hối đoái nào cũng liên quan đến hai nước. Hầu hết các chế độ đều đòi hỏi hai chính phủ thống nhất thực hiện chế độ nào.

Bảng 34.1 Các chế độ tỷ giá hối đoái

Can thiệp ngoại hối	Tỷ giá hối đoái cố định	Linh hoạt
Không		Thả nổi tự do
Tự động	Bản vị vàng, Hội đồng tiền tệ	
Tự do ở một mức độ nào đó	Kiềm chế có điều chỉnh	Thả nổi có kiểm soát

34.1 Bản vị vàng

Bản vị vàng có hiệu lực trong hầu hết thế kỷ 19, mặc dù một số nước như Liên hiệp Anh đã thực hiện sớm hơn nhiều. Nó có 3 quy tắc then chốt.

Thứ nhất, mỗi chính phủ cố định giá vàng theo nội tệ. Thứ hai, vàng có thể chuyển sang tiền, ở giá cố định này với bất kỳ số lượng nào mà mọi người muốn giao dịch. Thứ ba, việc tạo ra tiền trong nước gắn với dự trữ vàng của chính phủ. Mỗi bảng trong lưu thông dựa vào giá trị tương đương của vàng nằm trong hầm két của ngân hàng trung ương. Tiền mặt không thể được tạo ra trừ khi ngân hàng trung ương có thể mua được vàng.

Giá vàng của Mỹ lúc đó là 20,67$ một ounce và giá vàng Liên hiệp Anh là 4,25£ một ounce. Tỷ giá hối đoái $/£ do đó là cố định ở 4,86$/£ hay 20,67$ chia cho 4,25£. Ở một tỷ giá nào đó khác, mọi người có thể bán vàng ở một nước và mua vàng ở nước khác, tạo ra lợi nhuận một cách chắc chắn. Trong thị trường hối đoái, luồng giữa các loại tiền sẽ hoàn toàn là một chiều, không cân bằng. Tỷ giá hối đoái cân bằng là giá tương đối của vàng theo hai loại tiền.

Liên minh tiền tệ của nhiều nước là cam kết cố định tỷ giá hối đoái lâu dài.

Bản vị vàng là liên minh tiền tệ dựa trên các giá vàng cố định, các loại tiền có thể chuyển đổi được và hoàn toàn dựa vào vàng để cung tiền. Vì liên minh tiền tệ là vấn đề sống động ngày nay, sẽ là thú vị khi hỏi bản vị vàng hoạt động như thế nào.

Điều chỉnh cán cân thanh toán

Tại điểm cân bằng dài hạn, mỗi nước có cán cân bên trong và bên ngoài. Mỗi nước cũng có cung tiền không đổi, với mức vàng xác định trong hầm két của ngân hàng trung ương, mặt bằng giá xác định và lãi suất không đổi.

Giả sử bây giờ người Mỹ chi tiêu nhiều hơn vào hàng nhập khẩu từ Liên hiệp Anh. Liên hiệp Anh có thặng dư thương mại. Nếu giá và lương trong nước điều chỉnh chậm, Liên hiệp Anh có sự bùng nổ định hướng xuất khẩu trong ngắn hạn. Tổng cầu về sản lượng của Liên hiệp Anh tăng. Ngược lại, Mỹ có suy thoái và thâm hụt thương mại.

Điều này tạo ra cơ chế điều chỉnh tự động. Lúc đầu, Liên hiệp Anh có thặng dư cán cân thanh toán. Điều này làm tăng dự trữ ngoại tệ. Trong bản vị vàng, dự trữ này là vàng. Thặng dư thương mại Liên hiệp Anh dẫn đến nhiều vàng hơn ở Ngân hàng Anh, và tăng tương ứng trong cung tiền trong nước. Điều này đẩy nhanh sự bùng nổ của Liên hiệp Anh.

Khi giá tăng, Liên hiệp Anh trở nên kém cạnh tranh hơn: tỷ giá hối đoái danh nghĩa vẫn cố định nhưng tỷ giá hối đoái thực tăng. Điều này dần dần loại bỏ thặng dư thương mại, cuối cùng lấy lại cân bằng bên ngoài.

Điều ngược lại xảy ra với Mỹ. Với thâm hụt thanh toán, dự trữ vàng và tiền của Mỹ giảm, lãi suất Mỹ tăng và làm giảm tổng cầu hơn nữa. Dần dần giá và tiền lương ở Mỹ giảm và tính cạnh tranh tăng lên. Thâm hụt thương mại dần dần được loại bỏ và cân bằng bên ngoài được lấy lại.

Bản vị vàng đã tạo ra cơ chế tự động cho việc điều chỉnh mất cân bằng trong thương mại và thanh toán. Tuy nhiên, sự điều chỉnh diễn ra chậm. Vì nó phụ thuộc vào những thay đổi trong tiền lương và giá trong nước để điều chỉnh tính cạnh tranh, nên tốc độ điều chỉnh phản ánh tốc độ giá và tiền lương trong nước điều chỉnh theo dư cung hoặc dư cầu.

Hộp 34-1 Bản vị vàng và luồng vốn

Bàn luận của chúng ta về cơ chế điều chỉnh trong bản vị vàng đã bỏ qua các luồng tư bản. Bằng việc coi cán cân thương mại và cán cân thanh toán là một, bàn luận của chúng ta đã làm cho cơ chế điều chỉnh tự động dường như hiệu lực hơn thực tế. Các luồng vốn đã cản trở sự điều chỉnh theo hai cách.

Thứ nhất, các nước với thâm hụt thương mại đôi khi tăng lãi suất trong nước để khuyến khích luồng vốn vào. Thâm hụt thương mại đã không nhất thiết hàm ý thâm hụt thanh toán và luồng tiền ra nữa. Suy thoái và áp lực giảm tiền lương và giá trong nước có thể tránh được. Thâm hụt thương mại có thể dai dẳng hơn là sự tính toán lý tưởng hoá mà cơ chế điều chỉnh tự động chỉ ra.

Thứ hai, các luồng vốn giải thích được nhiều về hoạt động kinh tế Liên hiệp Anh trong thế kỷ 19. Cách mạng công nghiệp và sự gia nhập vào các thị trường kiểm soát toàn cầu đã gây ra thặng dư thương mại Liên hiệp Anh khổng lồ, bị triệt tiêu bởi luồng vốn ra khổng lồ một phần là do đầu tư lớn ra nước ngoài. Tuy nhiên, đầu tư dần dần thu được lãi và lợi nhuận. Cuối cùng các tài sản nước ngoài của Liên hiệp Anh đã lớn đến mức luồng vào tài khoản vãng lai về tiền lãi, lợi nhuận và cổ tức cao hơn tỷ lệ mà ở đó các cơ hội lợi nhuận cho các luồng ra tư bản mới có thể được tìm thấy.

Luồng tiền vào ròng bắt đầu làm tăng giá và tiền lương trong nước làm cho những người sản xuất Liên hiệp Anh không có tính cạnh tranh. Cán cân bên ngoài bây giờ là thâm hụt thương mại lớn cộng luồng vào ròng lớn về thu nhập từ tài sản. Cơ chế điều chỉnh tiền tệ của bản vị vàng làm cho thâm hụt thương mại của Liên hiệp Anh cuối thế kỷ 19 là không tránh khỏi. Đó không nhất thiết là kết quả của sự lười biếng hay sự sa sút, như những người thời Victoria vào thời đó nghĩ.

Bản vị vàng trên thực tế

Liên hiệp Anh thực hiện bản vị vàng từ 1816 đến tận 1931, một khoảng xa so với Chiến tranh Thế giới Thứ nhất. Bản vị vàng có lợi ích lớn và nhược điểm lớn. Bằng việc gắn cung tiền trong nước vào vàng, nó đã xoá bỏ việc tạo ra tiền quy mô lớn và vì thế xoá bỏ lạm phát cao dai dẳng. Mức giá của Liên hiệp Anh năm 1914 như mức giá năm 1816. Trong một số thập kỷ mức giá đã tăng 20%, trong các thập kỷ khác đã giảm 20%.

Tuy nhiên, vì chính sách tiền tệ bị điều khiển bởi luồng vàng được thể hiện bởi cán cân thanh toán, lãi suất không thể được sử dụng để đối trọng với sự bùng nổ hay suy thoái không dự kiến. Thay vào đó, chính sách tiền tệ đã phải đợi các luồng vàng làm thay đổi cung tiền và vì thế làm thay đổi giá và tiền lương trong nước. Có thể mất nhiều năm để điều chỉnh hoàn toàn với sự giảm lớn trong tổng cầu. Trong bản vị vàng, các nền kinh tế riêng biệt đã bị tổn thương do những suy thoái dài và sâu.

Chúng ta bàn đến liên minh tiền tệ châu Âu trong chương sau. Việc xem xét bản vị vàng đã cho chúng ta 3 điểm gợi ý hữu ích. Thứ nhất, cố định tỷ giá hối đoái danh nghĩa không cố định được tỷ giá hối đoái thực tế. Cuối cùng, tính cạnh tranh có thể thay đổi. Thứ hai, bằng việc cắt bỏ bớt vai trò của chính sách tiền tệ, liên minh tiền tệ làm tăng vai trò của chính sách tài khoá ở các nước muốn quản lý tổng cầu. Thứ ba, liên minh tiền tệ dễ hơn khi tính linh hoạt của tiền lương lớn hơn.

34.2 Kiểm soát có điều chỉnh

Kiểm soát có điều chỉnh là tỷ giá hối đoái cố định, giá trị của nó thỉnh thoảng có thể thay đổi.

Khi hoạt động trong thời kỳ 1945-73, ví dụ nổi tiếng nhất về hệ thống kiểm soát có điều chỉnh được gọi à hệ thống Bretton Woods, lấy tên một thị trấn nhỏ của Mỹ ở đó các công chức Mỹ và Liên hiệp Anh họp năm 1944 để thống nhất về các chi tiết của nó. Vì các nước đã thống nhất sử dụng đôla cũng như vàng làm dự trữ ngoại tệ, hệ thống này còn được gọi là bản vị đôla.

Mỗi nước cố định tỷ giá hối đoái của mình so với đôla. Giá vàng được cố định theo đôla. Các loại tiền cũng được chuyển sang đôla hoặc vàng, hợp với nhau thành dự trữ ngoại tệ. Ở tỷ giá hối đoái cố định, các ngân hàng trung ương cam kết mua hoặc bán tiền trong nước lấy ngoại tệ. Chúng can thiệp vào thị trường ngoại hối để bảo vệ tỷ giá hối đoái so với đôla.

Không giống như bản vị vàng, bản vị đôla không đòi hỏi 100% dự trữ ngoại tệ làm cơ sở cho tiền tệ trong nước. Các chính phủ có thể in tiền nhiều theo ý muốn. Những nhà thiết kế hệ thống Bretton Woods đã sợ rằng cung vàng thế giới có thể không tăng đủ nhanh để theo kịp tăng cầu tiền mà họ hy vọng sẽ đi cùng với sự thịnh vượng sau chiến tranh.

Cho các chính phủ tự do in tiền đã giải quyết được vấn đề đó nhưng cũng đã tạo ra hai vấn đề khác. Thứ nhất, nó ngăn cản cơ chế điều chỉnh đã được xây dựng trong bản vị vàng, trong đó các nước với thâm hụt cán cân thanh toán bị mất vàng và cung tiền trong nước của họ phải giảm. Điều này đẩy giá xuống và nâng tính cạnh tranh lên. Trong bản vị đôla, các nước với thâm hụt cán cân thanh toán bị mất tiền nhưng chính phủ có thể lại in nhiều tiền hơn. Điều này ngăn cản thất nghiệp cao hơn trong dài hạn, nhưng cũng ngăn cản sự điều chỉnh dài hạn bằng việc chấm dứt sự giảm giá đã làm tăng tính cạnh tranh.

Các chính sách như thế là không khả thi mãi mãi. Nếu thâm hụt cán cân thanh toán kéo dài thì đất nước sẽ hết ngoại tệ. Khi đó, phải phá giá tỷ giá hối đoái để làm tăng tính cạnh tranh và triệt tiêu sự mất cân đối cơ sở trong cán cân thanh toán.

Các nhà đầu cơ gặp trò chơi đánh cược một chiều. Khi một nước gặp những khó khăn về thanh toán, hoặc tỷ giá hối đoái sẽ giữ nguyên thêm một thời gian hoặc sẽ phải phá giá ngay. Các nhà đầu cơ cũng có thể đánh cược về sự phá giá, vì tỷ giá hối đoái không chắc được nâng lên. Đôi khi áp lực đầu cơ làm cho việc phá giá xảy ra sớm hơn vì các nước mất dự trữ không chỉ từ thâm hụt tài khoản vãng lai mà còn vì luồng ra tài khoản tài chính. Thấy trước sự khó khăn này, các nhà thiết kế hệ thống Bretton Woods đã quyết định giải quyết vấn đề luồng vốn đầu cơ bằng việc tạo ra luồng vốn tư nhân bất hợp pháp.

Tỷ giá hối đoái cố định, tính di động hoàn hảo của vốn và chủ quyền tiền tệ là **bộ ba không thể**. Cả ba không thể cùng tồn tại một lúc.

Tính di động hoàn hảo của vốn hàm ý sự ngang bằng lãi suất. Những chênh lệch lãi suất phải được bù trừ bởi những thay đổi tỷ giá hối đoái kỳ vọng để làm cho lợi tức kỳ vọng theo các loại tiền khác nhau bằng nhau. Tỷ giá hối đoái cố định hàm ý những thay đổi tỷ giá hối đoái kỳ vọng bằng không. Vì thế lãi suất phải bằng nhau. Các nước không thể duy trì chủ quyền đặt lãi suất.

Vào thời kỳ 1944-45, các nhà thiết kế hệ thống Bretton Woods đã quyết định rằng tỷ giá hối đoái là quan trọng nhưng các nước chưa sẵn sàng từ bỏ chủ quyền tiền tệ. Vì thế tính di động của vốn đã lơ lửng. Sự kiểm soát luồng vốn là nghiêm khắc cho đến tận 1960, khi sự kiểm soát các luồng vốn dài hạn đã được nới lỏng. Sau khi kiềm chế có điều chỉnh bị bãi bỏ vào năm 1973, nhu cầu kiểm soát vốn đã giảm. Kiểm soát vốn dần dần được dỡ bỏ và sự hội nhập của các thị trường tài chính toàn cầu đã được tăng cường.

Bản vị đôla có nhược điểm thứ hai. Nó đã dẫn đến một thế giới lạm phát liên tục. Đôla đã trở thành phương tiện trao đổi của thế giới. Thâm hụt thanh toán của Mỹ có thể được tài trợ bằng việc in nhiều đôla hơn. Vào giữa những năm 1960 thâm hụt thanh toán Mỹ tăng, một phần vì chi tiêu quân sự ở Việt Nam tăng. Cung đôla tăng nhanh. Tăng cung tiền thế giới đã dẫn đến lạm phát thông qua thương mại thế giới.

Trong bản vị vàng, cung tiền quốc gia và quốc tế chỉ tăng nhanh bằng vàng mới có thể khai thác được. Hệ thống này đã làm lãng phí các nguồn lực thực. Tại sao phải sử dụng các công nhân khan hiếm đào vàng để sử dụng làm tiền khi tiền có thể được in mà hầu như không sử dụng nguồn vật lực nào? Nhưng khó khăn của việc tăng cung vàng đã đảm bảo rằng cung tiền thế giới tăng chậm. Đó là sự cam kết về lạm phát thấp.

34.3 Tỷ giá hối đoái thả nổi

Thả nổi thuần tuý hàm ý rằng các thị trường ngoại hối ở cân bằng liên tục mà không cần sự can thiệp của chính phủ sử dụng dự trữ ngoại tệ. Dự trữ không đổi và không có cơ chế bên ngoài làm thay đổi cung tiền trong nước. Cán cân thanh toán ở cân bằng một cách chính xác.

Chương 28 đã giải thích tỷ giá hối đoái thả nổi được xác định như thế nào. Trong dài hạn, tỷ giá hối đoái điều chỉnh để đạt cân bằng bên ngoài. Điều này xác định tỷ giá hối đoái thực phải thịnh hành trong dài hạn. Cung tiền trong nước và nước ngoài xác định mức giá trong nước và nước ngoài. Như thế, chỉ có một con đường về tỷ giá hối đoái danh nghĩa sinh ra tỷ giá hối đoái thực cần thiết cho cân bằng bên ngoài khi các nền kinh tế nội địa cũng ở cân bằng bên trong.

Trong cân bằng dài hạn, các tỷ giá hối đoái danh nghĩa tuân theo ngang bằng sức mua.

Đường ngang bằng sức mua của tỷ giá hối đoái danh nghĩa là đường duy trì tỷ giá hối đoái thực. Tỷ giá hối đoái danh nghĩa bù trừ những chênh lệch lạm phát giữa các nước.

Khi tính di động của vốn cao, không cần phải giữ cân bằng bên ngoài cũng như ngang bằng sức mua trong ngắn hạn. Các chương 28 và 29 đã bàn luận cách tỷ giá hối đoái điều chỉnh để đạt ngang bằng lãi suất và ngăn cản các luồng vốn lớn một chiều. Trong ngắn hạn, điều quan trọng không phải là không cân bằng các luồng tài khoản vãng lai mà là nhu cầu cân bằng các luồng tài khoản tài chính lớn hơn nhiều có thể xảy ra khi vốn quốc tế có tính di động cao.

Trong dài hạn không có mâu thuẫn. Một khi các lãi suất thực trở lại cân bằng dài hạn của chúng, những chênh lệch lãi suất danh nghĩa phản ánh những chênh lệch lạm phát, ngang bằng sức mua và ngang bằng lãi suất đều có thể được thoả mãn đồng thời.

Vì thế, tỷ giá hối đoái thả nổi không tạo ra sự cô lập ngắn hạn liên tục chống lại những thay đổi lớn trong tính cạnh tranh. Những thay đổi đột ngột trong hướng lãi suất kỳ vọng, hoặc trong lãi suất thực tế cuối cùng sẽ đạt được cân bằng bên ngoài, có những ảnh hưởng lớn đến tỷ giá hối đoái thực.

Tuy nhiên, tỷ giá hối đoái thả nổi không tạo ra trò cá cược một chiều cho những nhà đầu cơ, vì thông tin mới có thể làm cho lãi suất vọt lên hoặc xuống. Thả nổi giúp ngăn cản những luồng tư bản lớn gây ra các vấn đề gay gắt đối với quản lý kinh tế vĩ mô. Tỷ giá hối đoái thả nổi cũng là chế độ tỷ giá hối đoái dự trữ khi các nước không thể nhất trí về thực hiện chế độ nào.

Trong thả nổi có kiểm soát, các ngân hàng trung ương can thiệp vào thị trường ngoại tệ để làm giảm những dao động và thay đổi tỷ giá hối đoái theo hướng mong muốn.

Thả nổi có kiểm soát

Trong thả nổi tự do không có sự can thiệp của ngân hàng trung ương vào thị trường hối đoái. Dự trữ ngoại tệ là không đổi, cán cân thanh toán bằng không và luồng tiền ròng từ nước ngoài cũng bằng không.

Trong thực tế, tỷ giá hối đoái hiếm khi là thả nổi tự do tuyệt đối từ 1973 khi kiềm chế có điều chỉnh Bretton Woods đã được thay thế bởi chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi.

Việc can thiệp có thể làm giảm những dao động tỷ giá hối đoái hàng ngày: trong dài hạn nó có thể tạo ra ít sự khác nhau về hướng thay đổi của tỷ giá hối đoái. Các ngân hàng trung ương có dự trữ ngoại tệ lớn có thể tham gia thị trường ngoại tệ để cố gắng làm thay đổi tỷ giá hối đoái cân bằng. Nhưng ngày nay, những nhà đầu cơ có các quỹ còn lớn hơn được tuỳ ý sử dụng.

34.4 Các cuộc tấn công đầu cơ vào tỷ giá hối đoái kiềm chế

Các nhà lập chính sách quốc gia luôn luôn không muốn cho phép chủ quyền quốc gia bị xói mòn. Tính di động của vốn đã tăng nhanh trong hai thập kỷ cuối của thế kỷ hai mươi. Trong tỷ giá hối đoái thả nổi, ảnh hưởng của các luồng vốn và quan điểm đầu cơ là hoàn toàn rõ ràng. Trong tỷ giá hối đoái cố định, những nhà lập chính sách đôi khi tự lừa dối mình rằng chủ quyền của họ không bị ảnh hưởng. Thường là khi không có khủng hoảng để thuyết phục họ.

Trong năm 1990, Liên hiệp Anh đã kiềm chế tỷ giá hối đoái của mình so với các loại tiền EU trong Hệ thống Tiền tệ Châu Âu, nhưng vào năm 1992, Liên hiệp Anh đã bị buộc phải phá giá và từ bỏ EMS. Gần đây hơn, các tỷ giá hối đoái coi là được kiềm chế đã bị tấn công một cách thành công ở Mexico (1994), nhiều nước châu Á (1997) và Brazil (1999). Khi các nhà đầu cơ có nhiều tiền hơn ngân hàng trung ương, kiềm chế không luôn tồn tại được.

Bây giờ tính cơ động của tư bản cao, các cuộc khủng hoảng hiện đại xảy ra không phải bởi thâm hụt thương mại mà bởi các luồng ra tài khoản tài chính. Các luồng này thường phản ánh sự nhận thức rằng một khía cạnh nào đó của chính sách tiền tệ là không bền vững. Lãi suất tăng để bảo vệ tiền chống lại các luồng vốn ra có thể là không thuyết phục nếu nền kinh tế trong nước không thể chịu đựng được ảnh hưởng của lãi suất cao trong thời gian dài. Các nhà đầu cơ hiểu rằng nếu họ đẩy đủ mạnh thì chính phủ phải chịu thua.

Tấn công đầu cơ là luồng vốn ra lớn. Nếu thành công, nó gây ra phá giá. Các cuộc tấn công đôi khi bị chống lại, bằng tăng lãi suất và thắt chặt chính sách tài khóa. Điều này có tác dụng chỉ khi nào nó có thể được giữ vững một cách đáng tin cậy.

Có một số phân tích về tấn công đầu cơ. Một là nó chỉnh sửa sai lầm chính sách. Nếu nền kinh tế có thâm hụt ngân sách lớn đến mức cần phải in tiền, thì chắc chắn phải có lạm phát. Việc hứa hẹn kiềm chế tỷ giá hối đoái danh nghĩa có ít ý nghĩa. Sự tấn công đầu cơ dường như buộc các nhà lập chính sách phải chuyển sang một chế độ tỷ giá hối đoái sát thực hơn, gọi là thả nổi. Đây là sự mô tả tốt về khủng hoảng của Nga năm 1998 nhưng không giải thích được các cuộc tấn công vào các nền kinh tế châu Á, như Hàn Quốc và Philippin vào năm 1997 hay cuộc tấn công vào Liên hiệp Anh năm 1992.

Sự giải thích thứ hai là có thể có hai tỷ giá hối đoái cân bằng. Không có sự tấn công nào thì kiềm chế ban đầu có thể tồn tại. Tỷ giá hối đoái được đánh giá hơi cao, nhưng thiệt hại của việc phá giá (chắc chắn làm tăng các kỳ vọng lạm phát) lớn hơn thiệt hại của tính không cạnh tranh nhỏ. Tuy nhiên, một khi bị tấn công, chi phí của việc cự tuyệt cuộc tấn công đó phải được cộng thêm vào cán cân. Nó có thể lật ngược cân bằng, làm cho sự tối ưu là chấp nhận thất bại và tranh thủ lợi thế (tạm thời) của tính cạnh tranh cao hơn mà sự phá giá đạt được. Kiểm soát có tồn tại được hay không hoàn toàn phụ thuộc vào các nhà đầu cơ có tấn công hay không.

Những cuộc tấn công thành công có thể làm hại nhiều. Khi các ngân hàng trong nước phải vay tiền nước ngoài, thì giá trị trong nước của các khoản nợ của họ tăng lên khi tỷ giá hối đoái giảm. Điều này có thể làm phá sản các ngân hàng và gây ra sự mất

lòng tin tràn lan. Nếu một nước muốn ít bị tổn thương hơn đối với sự tấn công thì có thể làm gì?

Cự tuyệt những người khách trọ

Đã có ba câu trả lời. Thứ nhất, cố gắng giảm tính di động của vốn, để có thể bảo vệ dễ hơn các nấc kiềm chế tỷ giá hối đoái cố định nhưng có điều chỉnh. Đây là giải pháp được thực hiện bởi những người thiết kế hệ thống Bretton Woods sau Chiến tranh Thế giới Thứ hai. Các luồng vốn tư nhân là bất hợp pháp bởi những sự kiểm soát vốn.

Kiểm soát vốn cấm, hạn chế hoặc đánh thuế luồng vốn tư nhân giữa các loại tiền.

Kiểm soát vốn làm cho việc bảo vệ tỷ giá hối đoái kiềm chế dễ hơn. Tuy nhiên, từ những năm 1970 trở đi, kiểm soát đã ngày càng bị loại bỏ khi hệ thống tài chính toàn cầu được tạo ra. Ngày càng khó hiệu lực hoá sự kiểm soát - những nhà ngân hàng thông minh đã tìm ra cách thực hiện việc kinh doanh đó ở nước ngoài.

Một hình thức kiểm soát có thể có tác dụng là một mức thuế rất nhỏ đánh vào các giao dịch tài chính, được đề xuất bởi người được giải thưởng Nobel, James Tobin. Trả một mức thuế rất nhỏ đối với khoản đầu tư 10 năm là vô cùng nhỏ, cũng mức thuế đó đánh vào việc giữ tài sản nước ngoài trong hai giờ lấy mất toàn bộ lợi nhuận. Thuế Tobin chủ yếu đánh vào "tiền nóng" ngắn hạn.

Kiểm soát vốn đã được sử dụng rất thành công ở Chilê, và được đưa ra ở Malaysia vào năm 1997 sau khi tiền của nước này bị tấn công. Liệu nền kinh tế toàn cầu có nhất quán với sự kiểm soát vốn tràn lan không thì còn đáng ngờ. Các thị trường mới nổi nhỏ có thể sử dụng chúng. Một nước càng hội nhập ở mức độ cao với các thị trường tài chính thế giới thì càng khó sử dụng kiểm soát vốn.

Nếu kiểm soát vốn không phải là câu trả lời thì chế độ tỷ giá hối đoái càng có sức mạnh. Tỷ giá hối đoái kiềm chế là nhà nghỉ giữa đường không thuận tiện: thường là bị kiểm soát, đôi khi có điều chỉnh. Khi chúng bị kiềm chế, ngân hàng trung ương phải bảo vệ chúng, thậm chí khi trò cá cược một chiều nổi lên. Nhưng vì chúng không phải là bị kiềm chế hoàn toàn nên những nhà đầu cơ cuối cùng có thể thắng.

Nếu đây là chẩn đoán thì giải pháp là rút quân đến một trong các thái cực an toàn hơn: thả nổi hoặc kiềm chế hoàn toàn. Như vậy, giải pháp thứ hai là cự tuyệt khách trọ và tránh các cuộc đổ vỡ tỷ giá hối đoái ngoạn mục đơn giản là thả nổi. Để cho các nhà đầu cơ đấm vào lớp không khí mỏng. Họ có thể hạ tiền xuống, nếu không vì lý do chính đáng, tiền sẽ có thể lại lên. Hầu hết các tỷ giá hối đoái châu Á hồi phục nhanh sau khủng hoảng 1997.

Cách làm khác là thực hiện biên chế vững chắc hơn, giống như bản vị vàng trước đây. Công cụ phổ biến là hội đồng tiền tệ.

Hội đồng tiền tệ là cam kết về mặt pháp luật kiềm chế tỷ giá hối đoái bằng việc từ bỏ sự độc lập tiền tệ của mình.

Hội đồng tiền tệ loại bỏ khả năng của ngân hàng trung ương thay đổi cơ sở tiền. Thặng dư (thâm hụt) cán cân thanh toán là nguồn gốc duy nhất để mở rộng (thu hẹp) cơ sở tiền. Giả sử một nước có thâm hụt vì nó nhập khẩu quá nhiều. Các nhà nhập khẩu đem loại tiền trong nước đến hội đồng tiền tệ để lấy ngoại tệ họ cần: hội đồng tiền tệ này đơn giản là giữ tiền trong nước bị loại khỏi lưu thông. Các nước sử dụng hội đồng tiền tệ trong thập kỷ vừa qua là Estonia, Bulgaria và Argentina.

Giống như tất cả các cam kết, nó có hại khi căng thẳng. Vì một nước mất sự độc lập tiền tệ, nên nó không thể sử dụng lãi suất vì các lý do trong nước. Để sống thoải mái với tỷ giá hối đoái danh nghĩa cố định, cần tránh lạm phát cao hơn so với những đối tác thương mại của mình. Nếu nước đó có một chính phủ vô trách nhiệm về mặt tài khoá

thì nó sẽ đòi hỏi việc tạo ra tiền và lạm phát mà có thể gặp rắc rối. Khủng hoảng của Argentina vào cuối năm 2001 phản ánh xu hướng làm giảm tính cạnh tranh. Trong các trường hợp khác, kiến thức về cam kết tiền tệ có thể làm cho các tổ chức tài khoá phải cư xử một cách có trách nhiệm, ví dụ như ở Estonia trước khi gia nhập EU.

Tương tự, nếu các ngân hàng của một nước gặp rắc rối, hội đồng tiền tệ ngăn chặn các điều kiện tiền đề để giúp các ngân hàng trong khủng khoảng. Khi đó nếu mọi người lo ngại, trong các trường hợp này, nước đó có thể tìm cách từ bỏ hội đồng tiền tệ, các nhà đầu cơ có thể thấy trước khả năng này và tấn công tiền tệ. Các hội đồng tiền tệ có thể hoạt động tốt hơn khi tài chính công cộng nằm trong sự kiểm soát và rõ ràng hơn là một nước có hệ thống quy định ngân hàng vững chắc ngăn cản các ngân hàng mạo hiểm có thể làm cho mình gặp rắc rối.

Không giải pháp nào là lý tưởng. Nếu một giải pháp là hoàn hảo, thì nó đã được áp dụng ở mọi nơi từ lâu. Bây giờ chúng ta nghiên cứu các vấn đề khác trong việc lựa chọn tỷ giá hối đoái cố định và thả nổi.



Online *Learning* Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

34.5 Cố định và thả nổi

Trong mục này chúng ta sẽ xem xét sức mạnh, tính không ổn định và kỷ luật tài chính.

Sức mạnh

Các chế độ khác nhau đối phó với những căng thẳng như thế nào? Những căng thẳng danh nghĩa phát sinh khi các nước có các tỷ lệ lạm phát trong nước khác nhau. Sự căng thẳng thực sự xảy ra khi nền kinh tế thế giới chịu một cú sốc lớn, như việc tăng gấp bốn giá thực tế của dầu mỏ.

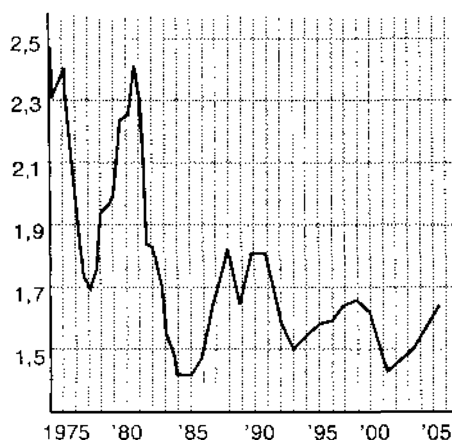
Với các tỷ giá hối đoái danh nghĩa cố định, các nước với lạm phát cao hơn các đối thủ cạnh tranh của mình trở nên kém cạnh tranh hơn trong các thị trường quốc tế. Trừ khi các nước theo đuổi các chính sách tiền tệ dẫn đến tỷ lệ lạm phát gần bằng nhau, hệ thống tỷ giá hối đoái cố định đơn giản không thể đối phó được. Nếu những việc phá giá nội tệ là cần thiết để lấy lại tính cạnh tranh, thì độ tin cậy biến mất và đất nước này cũng thả nổi. Trong dài hạn, tỷ giá hối đoái thả nổi có thể phá giá nhẹ nhàng cùng với hướng PPP và "đối phó" được với những sự khác nhau trong lạm phát.

Những căng thẳng do những cú sốc thực tạo ra thì sao? Hãy tưởng tượng cách mà các cú sốc giá dầu của OPEC ảnh hưởng đến chế độ tỷ giá hối đoái cố định. Qua một đêm, các nước nhập khẩu dầu lớn sẽ gặp thâm hụt thương mại lớn và các nhà đầu cơ sẽ đánh cược trên các loại tiền bị phá giá. Trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định, sốc giá dầu OPEC sẽ dẫn đến những tham khảo, những sự điều chỉnh tỷ giá hối đoái thử, và những tham khảo thêm nữa để xác định xem liệu những điều chỉnh đã thực hiện có đủ để đạt được những điều chỉnh cần thiết không. Trong thực tế, tỷ giá hối đoái thả nổi đối phó tốt hơn.

Tính không ổn định

Tỷ giá hối đoái thả nổi có thể không ổn định. Trong điều kiện kiểm soát có điều chỉnh, giữa năm 1949 và 1967 tỷ giá hối đoái $/£ hiếm khi chênh 1 cent so với 2,80$/£ và giữa

Hình 34.1 Tỷ giá hối đoái của Anh ($/£)



Nguồn: ONS, Economic Trends.

năm 1967 và 1972 hiếm khi chênh 1 cent so với 2,40$/£. Ngược lại, Hình 34.1 biểu thị tính không ổn định của tỷ giá hối đoái $/£ trong thời kỳ tỷ giá hối đoái thả nổi từ năm 1973. Nó không chỉ giao động trong khoảng 2,50$/£ và 1,30$/£, đôi khi còn chuyển rất nhanh. Người ta lập luận rằng tính không ổn định như thế dẫn đến sự bất trắc lớn, làm giảm cả thương mại và đầu tư nước ngoài.

Tính không ổn định của tỷ giá hối đoái thả nổi không thể nghi ngờ gì. Nó có luôn luôn xấu không? Thứ nhất, rõ ràng là hệ thống với tỷ giá hối đoái danh nghĩa cố định thường xuyên nhưng các cuộc khủng hoảng lớn thỉnh thoảng diễn ra là ít bất trắc hơn một hệ thống trong đó tỷ giá hối đoái danh nghĩa thay đổi hàng ngày.

Thứ hai, điều gì sẽ xảy ra nếu tỷ giá hối đoái không điều chỉnh nhiều như thế? Để giữ cho tỷ giá hối đoái ổn định hơn khi có sốc, có thể lãi suất hoặc thuế suất phải điều chỉnh theo những cú sốc này. Liệu sự không chắc chắn về tính cạnh tranh trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có nhất thiết là xấu hơn sự không chắc chắn về lãi suất hoặc thuế suất trong chế độ tỷ giá hối đoái cố định không? Doanh nghiệp nước Anh đã vui mừng khi lãi suất cao được bỏ mặc sau khi đồng bảng rút ra khỏi Cơ chế Tỷ giá hối đoái năm 1992.

Lập luận tính không ổn định có thể không chống lại tỷ giá hối đoái thả nổi. Tuy nhiên, lập luận này cũng có hình thức rất phức tạp. Các cú sốc mà hệ thống tiền tệ quốc tế phải xử lý có thể không độc lập với chế độ tỷ giá hối đoái đang có hiệu lực. Bằng tính rất linh hoạt và sức mạnh của mình, tỷ giá hối đoái thả nổi có thể làm cho các cú sốc dễ xảy ra hơn. Phiên bản quan trọng nhất của lập luận này gắn với các cú sốc lạm phát và kỷ luật tài chính.

Kỷ luật tài chính

Tỷ giá hối đoái thả nổi đã để cho các nước khác nhau theo đuổi các tỷ lệ lạm phát khác nhau. Tỷ giá hối đoái của các nước lạm phát cao bị giảm để duy trì ngang bằng sức mua và tính cạnh tranh không đổi. Những người phê phán tỷ giá hối đoái thả nổi lập luận rằng chúng không tạo ra kỷ luật tài chính.

Ngược lại, với tỷ giá hối đoái cố định, các nước trở nên không có tính cạnh tranh nếu có lạm phát trên mức trung bình. Trừ khi cho phép phá giá, họ có thể không có sự lựa chọn nào ngoài việc thực hiện các chính sách trong nước chặt chẽ hơn để làm cho tỷ lệ lạm phát tương đương với phần còn lại của thế giới.

Tuy nhiên, tỷ giá hối đoái cố định không phải là con đường duy nhất đi đến kỷ luật tài chính. Thay vào đó, các chính phủ có thể đưa ra những cam kết trong nước về chính sách tiền tệ. Trong những năm gần đây, nhiều nước đã cho các ngân hàng trung ương của mình độc lập với chính phủ, cho họ tự quyết định lãi suất để theo đuổi các mục tiêu lạm phát thấp do chính phủ đưa ra.

Các cam kết trong nước không luôn luôn là rõ ràng. Nhưng các cam kết tỷ giá hối đoái cũng không chắc chắn. Các đồng tiền yếu hơn của EMS (đồng bảng, lira, peseta, escudo) không thể duy trì được các cam kết tỷ giá hối đoái cố định trước đây vào tháng 9 năm 1992. Gần đây hơn, kiềm chế tỷ giá hối đoái đã bị loại bỏ ở Mexico (1994), Hàn Quốc (1997) và Brazil (1999).

Ở đâu chính phủ là yếu thì việc cầu viện đến các áp lực bên ngoài có thể là một chiến thuật hữu ích. Nhưng một chính phủ chặt chẽ có thể có khả năng hợp pháp hoá các hình thức trong nước của sự cam kết (chỉ định một người điều khiển chặt chẽ của ngân hàng trung ương, hoặc cho ngân hàng đó sự độc lập lớn hơn đối với sự kiểm soát của chính phủ) mà vẫn để cho sự lựa chọn chế độ tỷ giá hối đoái được xác định bởi các yếu tố khác.

Hộp 34-2 Tỷ giá hối đoái cố định tốt như thế nào?

Malaysia suy nghĩ về kiềm chế đôla của đồng ringgit

Nguồn: *The Economist*, 7 April 2004.

Sau sự sụp đổ tài chính năm 1997, Chính phủ Malaysia đã kiềm chế tiền của mình, đồng ringgit, ở 3,80 một đôla. Vào thời đó xuất khẩu chiếm 80% GDP của Malaysia, tạo ra mối quan hệ bền vững giữa sự ổn định của nền kinh tế và của tiền. Với xuất khẩu năm 2003 là 100% GDP, tiền tệ ổn định vẫn là quan trọng đối với Malaysia, nhưng tại sao nó lại suy nghĩ về việc loại bỏ sự kiềm chế đôla?

Vấn đề rất đơn giản, đôla Mỹ đã không ổn định! Với 10% thương mại của Malaysia với EU, giảm 17% của đôla so với đồng euro và sau đó lại tăng không phải là những cơ sở của tính ổn định tỷ giá hối đoái cho Malaysia. Việc kiềm chế theo một loại tiền có thể là sự giao động rối loạn theo các loại tiền khác. Malaysia bây giờ đang cân nhắc việc thực hiện thả nổi có kiểm soát mà có thể tạo ra sự kiểm soát nhiều hơn đối với tính cạnh tranh bên ngoài của nó.

34.6 Sự phối hợp chính sách quốc tế

Sự phối hợp chính sách là nỗ lực được dự tính bởi một số nước để xây dựng chính sách theo cách tập thể.

Ở một thái cực, điều này có thể hàm ý một tổ chức siêu quốc gia mà chủ quyền quốc gia phải tuân theo. Nền kinh tế thế giới còn đang ở xa một thoả thuận như thế nhưng phần lớn châu Âu đã có liên minh tiền tệ với ngân hàng trung ương của nó. Ở thái cực kia, chúng ta có thể có những thoả thuận để thông báo cho các chính phủ khác về chính sách của mình và trao đổi thông tin.

Giữa 2 thái cực đó là những thoả thuận xác định một số "các quy tắc trò chơi" mà các chính phủ phải tuân theo nhưng vẫn có một chừng mực tự do. Ví dụ, trong Bretton Woods, các chính phủ đã thống nhất rằng tỷ giá hối đoái sẽ luôn luôn là cố định nhưng vẫn giữ chủ quyền về các chính sách tiền tệ và tài khoá trong nước của họ. Mặt khác, thậm chí khi thả nổi, đồng bảng đôi khi vẫn bị đưa đến các mức không có tính cạnh tranh.

Các chính phủ được lợi gì từ sự phối hợp chính sách vĩ mô? Giống như các nhà độc quyền tập đoàn, các chính phủ phụ thuộc lẫn nhau, kết quả đối với mỗi chính phủ phụ thuộc vào các chính sách được theo đuổi bởi những chính phủ khác. Giống như các nhà độc quyền tập đoàn, họ gặp phải sự căng thẳng giữa động cơ cấu kết và động cơ cạnh tranh. Cấu kết làm cho họ "nội hoá" ảnh hưởng hướng ngoại mà nếu không họ sẽ áp đặt cho nhau khi xây dựng chính sách mà không tính đến ảnh hưởng của nó đối với phúc lợi của các chính phủ khác. Nhưng cũng có động cơ để cạnh tranh bởi việc gian lận trong các thoả thuận tập thể.

Lập luận ảnh hưởng hướng ngoại ủng hộ sự phối hợp

Ảnh hưởng hướng ngoại rõ ràng nhất xảy ra thông qua tỷ giá hối đoái. Khi các nước đang chống lạm phát, việc tăng tỷ giá hối đoái bởi một nước sẽ giúp giảm giá nhập khẩu của nó. Nhưng tất cả chúng ta không thể tăng các tỷ giá hối đoái của mình. Tăng $/£ là giảm £/$. Các nước sử dụng việc tăng tỷ giá hối đoái để giảm lạm phát của mình thực

sự đã xuất khẩu lạm phát ra nước ngoài, bằng việc giảm tỷ giá hối đoái của đối tác thương mại. Đó là ảnh hưởng hướng ngoại không được tính đến khi một nước quyết định giảm tỷ giá hối đoái của mình.

Ngược lại, khi các nước gặp tổng cầu không phù hợp, việc giảm tỷ giá hối đoái giúp làm tăng cầu xuất khẩu. Nhưng phá giá một tỷ giá hối đoái hàm ý tăng giá một tỷ giá hối đoái khác. Phá giá bây giờ có nghĩa là xuất khẩu thất nghiệp sang các nước đối tác mà tỷ giá hối đoái bị tăng lên.

Các chính phủ đã không tính đến các chính sách của mình ảnh hưởng như thế nào đến các nước khác, việc phối hợp chính sách có thể giải quyết sự thất bại này của thị trường: các nước thống nhất không sử dụng chính sách tỷ giá hối đoái trong trường hợp này. Giống như với các hiệp định khác, một mối đe doạ trừng phạt hiệu quả là cần thiết để ngăn chặn các nước riêng biệt khỏi việc gian lận sau đó đối với hiệp định. Nếu có thể được nghĩ ra, một hiệp định như thế sẽ là đáng tin cậy và tất cả các nước có thể được lợi.

Lập luận danh tiếng ủng hộ sự phối hợp chính sách

Phần trước, chúng ta đã bàn luận kỷ luật tài chính. Giả sử rằng chính phủ muốn giữ cho lạm phát ở trong tầm kiểm soát được bằng các chính sách thắt chặt nhưng không thể cưỡng lại tái lạm phát nền kinh tế khi cuộc bầu cử tiếp theo ngày càng đến gần. Vì mọi người biết điều này sẽ xảy ra, các kỳ vọng lạm phát duy trì ở mức cao và lạm phát là khó kiểm soát, thậm chí ở lúc bắt đầu nhiệm kỳ của chính phủ.

Một chính phủ như thế có thể vui mừng đưa ra một cam kết ràng buộc xóa bỏ sự lựa chọn tái lạm phát khi cuộc bầu cử tiếp theo ngày càng đến gần. Sự độc lập của ngân hàng trung ương là một cam kết như thế, sự phối hợp chính sách có thể tạo ra một phương án.

Tại sao mọi người gia nhập Weightwatchers hay Alcoholics Anonymous? Bởi vì, một mình, họ quá yếu để bám vào các giải pháp của mình. Gia nhập câu lạc bộ tạo ra kỷ luật như nhau. Thậm chí bằng ngôn ngữ hàng ngày, nó cho thấy sự cam kết. Bạn sẽ xấu hổ nếu sau đó rút lui. Sự phối hợp chính sách có thể hoạt động theo cách tương tự, cho phép các chính phủ có thể làm cho những lời hứa trở thành đáng tin cậy nếu không thì không đáng tin cậy. Đây là lập luận thứ hai ủng hộ sự phối hợp chính sách.

Bây giờ chúng ta nghiên cứu một ví dụ gần đây về sự phối hợp chính sách, Hệ thống Tiền tệ châu Âu.

34.7 Hệ thống tiền tệ châu Âu

EMS là một hệ thống phối hợp tiền tệ và tỷ giá hối đoái ở Tây Âu.

Năm 1979, các thành viên Cộng đồng châu Âu đã thành lập Hệ thống Tiền tệ châu Âu (EMS). Hệ thống này có ba lĩnh vực. Thứ nhất, một kết hợp các tiền tệ cấu thành, gọi là Đơn vị Tiền tệ châu Âu (ECU) đã được sử dụng làm đơn vị tính toán cho các giao dịch giữa các chính phủ. Bảng 34.2 cho thấy tỷ trọng của các loại tiền trong kết hợp tiền tệ này. ECU cuối cùng đã trở thành euro vào năm 1999.

Bảng 34.2 Cơ cấu ECU (% của mỗi loại tiền)

Mác Đức	DM	30,1	Peseta Tây Ban Nha	SP	5,3
Franc Pháp	FF	19,0	Krone Đan Mạch	DK	2,4
Bảng Anh	£	13,0	Punt Ailen	IP	1,1
Lira Italy	IL	10,2	Drachma Hy lạp	GD	0,8
Guilder Hà lan	DG	9,4	Escudo Bồ Đào Nha	PE	0,8
Franc Bỉ	BF	7,6	Franc Luxembua	LF	0,3

Thứ hai, các chính phủ thành viên đã nhất trí cho nhau vay dự trữ ngoại tệ. Mục đích là để làm cho ngân hàng trung ương trở thành quan trọng hơn so với các nhà đầu cơ. Thực sự đã không có tác dụng, vì các quỹ được kiểm soát bởi các nhà đầu cơ cũng tăng nhanh.

Trong **ERM**, mỗi nước cố định một tỷ giá hối đoái danh nghĩa so với nhau. Hợp lại, cả nhóm được thả nổi so với phần còn lại của thế giới.

Thứ ba và mang tính chất quyết định là lĩnh vực Cơ chế Tỷ giá hối đoái (ERM). Mỗi nước trong ERM có thể để cho tỷ giá hối đoái giao động trong biên độ ±2¼ phần trăm của những tỷ lệ cân bằng đã được thống nhất bảo vệ[1]. Khi một loại tiền chạm biên độ, tất cả các ngân hàng trung ương trong ERM được quy định là can thiệp để bảo vệ.

Việc điều chỉnh lại các tỷ giá hối đoái cố định với các nước đối tác là có thể nhưng khó được nhất trí bởi những nước tham gia vào ERM.

ERM trong thực tế

Bảng 34.3 cho thấy việc điều chỉnh lại các loại tiền chính của ERM trong thời kỳ 1979-91 (Liên hiệp Anh đã không gia nhập cho đến tận năm 1990 và rút ra vào năm 1992). Việc điều chỉnh lại chủ yếu đã lấy lại được ngang bằng sức mua. Các nước lạm phát cao (lúc đầu là Italy và Pháp) đã được phép phá giá tỷ giá hối đoái danh nghĩa. Lưu ý rằng có sự điều chỉnh lại sáu tháng một lần từ năm 1979 đến 1983, nhưng sau 1983 việc điều chỉnh lại là kém thường xuyên hơn. Từ 1987 đến 1991 không có sự điều chỉnh lại nào cả.

ERM có thực hiện kỷ luật tài chính không? Pháp và Italy có bị buộc cùng chuyển về lạm phát thấp ở Đức không? Lúc đầu là không. Các chính sách cũ vẫn tiếp tục và những việc điều chỉnh lại định kỳ đã lại cố định được tính cạnh tranh. Tuy nhiên, những việc điều chỉnh lại đã không lấy lại được đầy đủ tính cạnh tranh, quá ít kỷ luật đã được thực hiện. Sau 1983 kỷ luật đã nghiêm hơn nhiều.

Bảng 34.3 Việc điều chỉnh lại của EMS, 1979-91 (thời điểm và phần trăm điều chỉnh lại)

Thời điểm	DM	FF	DG	IL	BF	DK	LF	IP
Tháng 9/79	+2,0					-2,9		
Tháng 11/80						-4,8		
Tháng 3/81				-6,0				
Tháng 10/81	+5,5	-0,3	+5,5	-3,0				
Tháng 1/82					-8,5	-3,0	-8,5	
Tháng 6/83	+4,3	-5,8	+4,3	-2,8				
Tháng 3/83	+5,5	-2,5	+3,5	-2,5	+1,5	+2,5	+1,5	-3,5
Tháng 7/85	+2,0	+2,0	+2,0	-6,0	+2,0	+2,0	+2,0	+2,0
Tháng 4/86								-8,0
Tháng 1/87	+3,0		+3,0		+2,0			
Cộng dồn	+23,7	-9,3	+18,8	-20,3	-3,3	-6,2	-5,0	-9,5

Lưu ý: DM (mác Đức), v.v... chỉ các loại tiền được liệt kê trong Bảng 34.2

Vì các nước lạm phát cao cần những sự phá giá thường xuyên, điều đó đòi hỏi sự bằng lòng của các thành viên ERM khác, sự từ chối không bằng lòng là có thể để gây áp lực đối với các nước lạm phát cao. Các chính sách tiền tệ luôn luôn cùng hướng, đặc biệt sau năm 1983.

[1] Italy, một nước lạm phát đặc biệt cao vào năm 1979 đã được cho phép biên độ là 6%. Vào giữa những năm 1980, đó là vấn đề về danh dự nên Italy không sử dụng biên độ rộng hơn này. Tây Ban Nha và Liên hiệp Anh cũng đã gia nhập ERM với một biên độ rộng hơn.

Vai trò của Đức có tính chất quyết định. Siêu lạm phát của Đức năm 1923 đã là một thảm hoạ. Những người Đức bây giờ ghét lạm phát và quyết tâm ngăn chặn nó. Ngân hàng trung ương Đức (Buba) được ủy quyền đạt được mục đích ổn định giá như mục đích cao nhất của nó. Buba không bao giờ sẵn sàng đặt các lãi suất ở mức gây nguy hiểm đến sự ổn định giá ở Đức[2].

Vào giữa những năm 1980, Đức đã làm cho các nước lạm phát cao khó thực hiện những sự phá giá đều đặn hơn. Nếu không có chúng thì các nước lạm phát cao phải giảm lạm phát hoặc gặp xu hướng xấu đi của tính cạnh tranh. Họ chọn sự khắc khổ và giảm lạm phát.

Vào giữa những năm 1980, thỏa thuận ngầm ở ERM là đơn giản. Đức đã đặt các lãi suất ở các mức có lợi cho mình Đức. Các thành viên khác của ERM thực hiện các lãi suất của Đức để giữ cho các tỷ giá hối đoái bị kiềm chế trong phạm vi ERM. Đổi lại, các thành viên khác "vay mượn" sự tin cậy của Đức. Lạm phát thấp đã được kỳ vọng ở Tây Ban Nha và Italy không phải vì các chính sách của họ đột nhiên trở nên đáng tin cậy mà vì Đức có thể phong toả những sự phá giá cần thiết nếu các chính sách lạm phát xuất hiện bất cứ khi nào.

Tại sao ERM đã tồn tại được

Sau 1983, sự thành công của ERM phản ánh sự quy tụ chính sách về lạm phát thấp. Trước 1983, ít xảy ra sự khác nhau về chính sách. Hai lý do có thể giải thích cho sự tồn tại ban đầu của ERM.

Thứ nhất, với biên độ ±2¼ phần trăm, đã có những thời kỳ mà các nước đã thực sự thả nổi. Các nước lạm phát cao có tỷ giá hối đoái đã bắt đầu từ mức gần giới hạn trên của biên độ dao động và đã phá giá dần dần, giống như đã làm trong thả nổi. Khi chúng đạt đến gần giới hạn dưới của biên độ, sự phá giá được thực hiện ngay sau đó. ERM lúc đầu chủ yếu như làm đẹp bề ngoài.

Thứ hai, hầu hết các nước lúc đầu có sự kiểm soát ngăn chặn những luồng tài khoản tài chính lớn. Bất chấp những khác nhau trong lãi suất, ngang giá danh nghĩa cố định đã tồn tại được vì các luồng vốn đã bị ngăn chặn. Thỉnh thoảng mới có triển vọng điều chỉnh lại sắp xảy ra đến mức những sự kiểm soát vốn gây khó cho việc lấp đầy làn sóng đầu cơ. Tuy nhiên, để tạo ra một thị trường ở EU, năm 1987 các nước đã tự cam kết loại bỏ sự kiểm soát vốn trong một số năm.

Khi tính di động của vốn cao, để kiểm soát tỷ giá hối đoái giữa hai nước, cả hai nước cần có cùng lãi suất. Vấn đề then chốt là ai chọn lãi suất chung. Vì vai trò của Đức trong việc giảm lạm phát của ERM, nên từ đó trở đi Đức đã đặt lãi suất.

Sau năm năm không có sự điều chỉnh lại, trong thời kỳ 1987-92, vào giữa năm 1992 một số tỷ giá hối đoái đã trở thành được đánh giá quá cao. Đức đã đề xuất một sự điều chỉnh lại tổng thể của ERM vào tháng 8 nhưng điều này đã bị nhiều nước khác từ chối. Khi áp lực đầu cơ tiếp diễn, Buba đã can thiệp mạnh để hỗ trợ các đồng tiền yếu hơn, như các ngân hàng trung ương khác cũng đã làm.

Việc đầu cơ đã kéo dài dai dẳng. Đồng bảng và đồng lira đã bị loại ra khỏi ERM và giảm giá đáng kể. Đồng peseta, escudo và punt Ailen đã bị giảm giá nhưng vẫn nằm trong ERM. Bảng 34.4 cho thấy những sự điều chỉnh lại của ERM trong thời kỳ 1992-97.

[2] Năm 1978, trong cuộc đàm phán để thành lập EMS, Buba đã nhận được "quyết định không tham gia" của mình. Chính phủ Đức đã đảm bảo riêng Bundesbank là nó đã quyết định không hỗ trợ các loại tiền khác nếu điều này đe doạ đến sự ổn định giá của Đức.

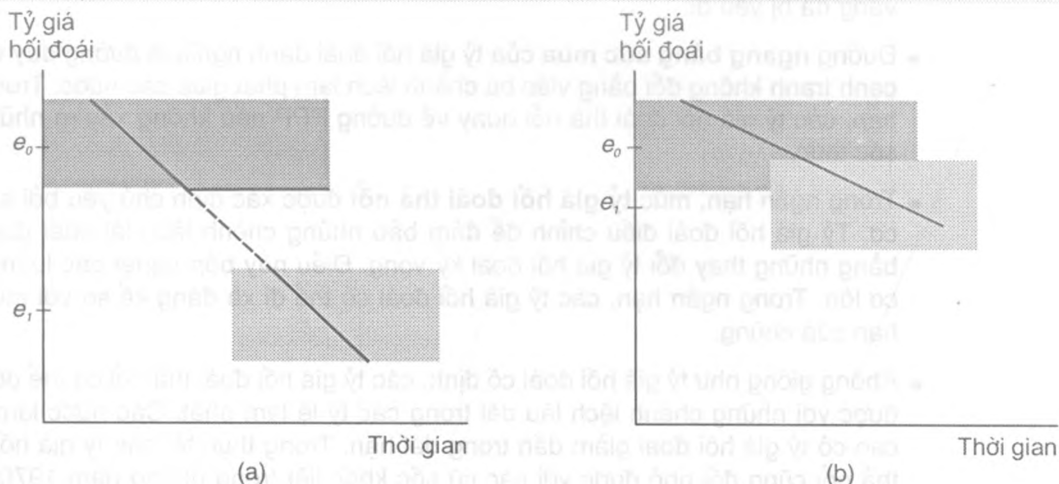
Hộp 34-3 Kiểm soát vốn và ERM

Lúc đầu, ERM cho phép sự phá giá thường xuyên của các nước lạm phát cao chủ yếu che khuất sự phá giá tỷ giá hối đoái danh nghĩa mà chúng có thể có trong thả nổi. Sau 1983, kỷ luật đã tăng lên và sự điều chỉnh lại kém thường xuyên hơn. Trong thời kỳ 1983-85 các tỷ lệ lạm phát quy tụ đáng kể về tỷ lệ lạm phát thấp của Đức.

Trong Sắc luật Thị trường chung châu Âu 1986, cam kết về Thị trường chung đã phát tín hiệu về sự kết thúc kiểm soát các luồng vốn. Những sự kiểm soát vốn đã hỗ trợ ERM lúc ban đầu. Với một nước lạm phát cao, hình (a) biểu thị đường ABDE về sự phá giá tỷ giá hối đoái danh nghĩa để duy trì tính cạnh tranh thực tế. Lúc đầu, tỷ giá hối đoái bị kiềm chế trong biên độ xung quanh mức ngang bằng e_0. Khi tỷ giá hối đoái chạm đáy biên độ ở B, các ngân hàng trung ương can thiệp để cố gắng bảo vệ biên độ. Theo thời gian, tỷ giá hối đoái vận động dọc BC. Với lạm phát tiếp diễn, tính cạnh tranh bây giờ bị xói mòn. Có thể điều này thúc đẩy sự phá giá của ngang sức mua trung tâm từ e_0 xuống e_1, do đó toàn bộ biên độ dịch chuyển xuống dưới. Tỷ giá hối đoái thay đổi từ C đến D vào ngày điều chỉnh lại.

Đây là sự cá cược một chiều. Khi tỷ giá hối đoái vận động dọc theo BC không ai kỳ vọng sự tăng giá đột ngột. Chỉ những sự kiểm soát vốn mới ngăn chặn được luồng ra ồ ạt của tài khoản tài chính để tránh sự mất vốn sắp xảy ra do việc giữ tiền. Nếu những sự kiểm soát vốn bị loại bỏ vào đầu những năm 1980 thì sẽ có ngay khủng hoảng. Hình (b) giải thích tại sao điều này đã không xảy ra sau 1986.

Vào giữa những năm 1980, lạm phát hội tụ trong phạm vi ERM thể hiện qua sự kiện lạm phát của Italy đã giảm xuống thấp gần bằng mức của Đức. Sự phá giá đồng lira diễn ra chậm có thể triệt tiêu phần lạm phát thêm của Italy. Đường này ở hình (b) thoải hơn ở hình (a). Trong hình (b) khi mức ngang bằng bị giảm từ e_0 xuống e_1, tỷ giá hối đoái thực tế ở B nằm trong cả biên độ cũ và biên độ mới. Không cần bước nhảy nào trong tỷ giá hối đoái và không có cá cược một chiều cho các nhà đầu cơ. Chênh lệch nhỏ trong lãi suất sẽ bù cho họ về sự phá giá dần dần.



Bảng 34.4 Những sự giảm giá của ERM 1992-98

Tháng/năm	Punt	Peseta	Escudo	Lira	Bảng
9/92		-5		Ra khỏi ERM	Ra khỏi ERM
11/92		-6	-6		
2/93	-10				
5/93		-8	-6,5		
3/95		-7			
12/96				Tái gia nhập ERM	

Sự tấn công mới đối với franc Pháp vào tháng 8 năm 1993 đã dẫn đến "thiết kế lại" tiết kiệm mệnh giá của ERM để cho phép franc có thể tồn tại trong đó. Những biên độ hẹp trước đây (2¼ phần trăm mỗi phía của mức ngang bằng) đã được thay thế bằng các biên độ rất rộng (15 phần trăm mỗi phía của mức ngang bằng). Với các biên độ rộng như thế, ERM đã tồn tại được từ đó trở đi. Trong Chương 35, chúng ta sẽ bàn luận cách ERM đã dẫn đến liên minh tiền tệ và việc thực hiện đồng euro.

TÓM TẮT

- Trong chế độ **bản vị vàng**, mỗi nước phải cố định **giá trị danh nghĩa của tiền** của mình so với vàng, duy trì tính chuyển đổi của tiền của mình sang vàng ở giá đó, và gắn cung tiền trong nước với dự trữ vàng ở ngân hàng trung ương. Đó là chế độ tỷ giá hối đoái cố định.
- Không có các luồng vốn, các nước với thâm hụt thương mại gặp thâm hụt thanh toán, dự trữ vàng thấp hơn và cung tiền thấp hơn. Khi đó, suy thoái trong nước sẽ đẩy tiền lương và giá xuống, làm tăng tính cạnh tranh, cơ chế điều chỉnh tự động. Các nước thặng dư thương mại gặp luồng tiền vào, giá cao hơn và tính cạnh tranh thấp hơn. Trong thực tế, cơ chế điều chỉnh này đã bị cản trở bởi các luồng vốn.
- **Hệ thống Bretton Woods** sau chiến tranh là kiềm chế có điều chỉnh trong đó các tỷ giá hối đoái cố định thỉnh thoảng đã được điều chỉnh. Đó là bản vị đôla. Nhưng cung tiền không gắn với dự trữ ngoại tệ nữa, do đó cơ chế điều chỉnh của bản vị vàng đã bị yếu đi.
- Đường **ngang bằng sức mua** của tỷ giá hối đoái danh nghĩa là đường duy trì tính cạnh tranh không đổi bằng việc bù chênh lệch lạm phát giữa các nước. Trong dài hạn, các tỷ giá hối đoái thả nổi quay về đường PPP nếu không xảy ra những cú sốc thực.
- Trong ngắn hạn, mức **tỷ giá hối đoái thả nổi** được xác định chủ yếu bởi sự đầu cơ. Tỷ giá hối đoái điều chỉnh để đảm bảo những chênh lệch lãi suất được bù bằng những thay đổi tỷ giá hối đoái kỳ vọng. Điều này bóp nghẹt các luồng đầu cơ lớn. Trong ngắn hạn, các tỷ giá hối đoái có thể đi xa đáng kể so với mức dài hạn của chúng.
- Không giống như tỷ giá hối đoái cố định, các tỷ giá hối đoái thả nổi có thể đối phó được với những chênh lệch lâu dài trong các tỷ lệ lạm phát. Các nước lạm phát cao có tỷ giá hối đoái giảm dần trong dài hạn. Trong thực tế, các tỷ giá hối đoái thả nổi cũng đối phó được với các cú sốc khốc liệt trong những năm 1970. Các chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi mạnh hơn các chế độ tỷ giá hối đoái cố định.
- Những người phê phán tỷ giá hối đoái thả nổi kêu ca rằng chúng không ổn định trong ngắn hạn, không khuyến khích thương mại và đầu tư quốc tế. Tuy nhiên, chúng không ổn định vì thế giới là bất trắc. Trong điều kiện các tỷ giá hối đoái cố định tính bất trắc biểu lộ ở đâu đó khác, có thể trong các lãi suất trong nước không ổn định để duy trì tỷ giá hối đoái cố định.
- Các tỷ giá hối đoái cố định áp đặt **kỷ luật tài chính** bằng việc ngăn cản một nước có lạm phát cao hơn phần còn lại của thế giới. Tuy nhiên, có cách khác để ràng buộc lạm phát thấp. Và các tỷ giá hối đoái cố định không luôn luôn tồn tại!
- **Sự phối hợp chính sách quốc tế** là khó thực hiện nhưng cho phép các nhà lập chính sách tính đến các ảnh hưởng hướng ngoại họ áp đặt lên nhau. Nó có thể

cho phép các chính phủ riêng biệt tự ràng buộc mình vào các chính sách mà nếu không thì sẽ không đáng tin cậy.

- Liên hiệp Anh đã luôn luôn là thành viên của **Hệ thống Tiền tệ Châu Âu** nhưng thuộc đặc điểm then chốt của nó, **Cơ chế Tỷ giá Hối đoái,** chỉ trong thời kỳ 1990-92. Sự tồn tại ban đầu của ERM đã phát sinh chỉ một phần từ sự phối hợp chính sách tiền tệ lớn hơn của những nước tham gia ERM. Những kiểm soát ngoại tệ và các biên độ tỷ giá hối đoái cũng quan trọng. Những sự phá giá sau 1983 trở nên khó hơn và các chính sách tiền tệ đã quy tụ về tỷ lệ lạm phát thấp của Đức.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trong Chiến tranh Thế giới Thứ nhất bản vị vàng đã bị treo. Để thanh toán cho chiến tranh, Liên hiệp Anh đã in tiền và bán các tài sản nước ngoài của mình. Bạn nghĩ điều gì đã xảy ra vào năm 1925 khi Liên hiệp Anh cố gắng tái gia nhập bản vị vàng ở tỷ giá hối đoái danh nghĩa cũ?

2. Hãy so sánh bản vị đôla và bản vị vàng theo: (a) Cơ chế điều chỉnh tự động, và (b) Kỷ luật tài chính.

3. Lợi thế và bất lợi thế của hội đồng tiền tệ là gì?

4. Nếu thả nổi tuyệt vời thế thì tại sao hầu hết các nước EU gia nhập liên minh tiền tệ năm 1999?

5. Khi Liên hiệp Anh rút khỏi ERM năm 1992, thị trường chứng khoán Liên hiệp Anh và thị trường trái phiếu Liên hiệp Anh đã phản ứng rất khác nhau. Thị trường nào đã tăng mạnh hơn? Với thị trường còn lại có gì không ổn?

6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định này sai? (a) Các tỷ giá hối đoái thả nổi đảm bảo rằng xuất khẩu và nhập khẩu luôn luôn cân bằng. (b) Các chế độ tỷ giá hối đoái cố định ngăn cản những thay đổi cần thiết trong tính cạnh tranh.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 689.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 35

Hội nhập châu Âu

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. Thị trường thống nhất EU.
2. Tại sao nhiều nước EU hình thành liên minh tiền tệ.
3. Kinh tế học vĩ mô trong khu vực đồng euro.
4. Sự miễn cưỡng gia nhập của Anh.
5. Quá trình chuyển đổi ở Trung và Đông Âu.

Nền kinh tế châu Âu trong thiên niên kỷ mới rất khác châu Âu 30 năm trước. Một số sự phát triển mang tính chính trị nhưng nhiều cái khác mang tính kinh tế. Kinh tế học giúp chúng ta hiểu quá trình này. Bây giờ chúng ta phân tích các lực lượng đang hoạt động và tạo ra một danh sách các vấn đề trong tương lai.

Chương này bàn về ba vấn đề. Thứ nhất, Sắc luật châu Âu Thống nhất năm 1986 ràng buộc các thành viên của EC vào một thị trường thống nhất về hàng hoá, dịch vụ, tài sản và con người năm 1992. Sắc luật này có hiệu lực không? Thứ hai, Liên minh tiền tệ và kinh tế (EMU) đã bắt đầu vào tháng 1 năm 1999. Tại sao EMU đã xảy ra, nó hoạt động thế nào và nó sẽ tạo ra sự khác nhau nào? Thứ ba, việc chuyển đổi diễn ra thế nào ở Đông và Trung Âu khi các nền kinh tế cộng sản cũ chuẩn bị cho việc gia nhập EU như các nền kinh tế thị trường.

35.1 Thị trường thống nhất

Cộng đồng kinh tế châu Âu được thành lập năm 1957. Đó là khu vực thương mại tự do, với một số chương trình quy mô EC được tài trợ bởi những phần đóng góp tài chính (nhỏ) từ các nhà nước thành viên. Các chương trình lớn nhất là Chính sách Nông nghiệp Chung (CAP), một hệ thống giá cao được chỉ định cho các sản phẩm nông nghiệp tạo ra dư cung và dẫn đến các hồ rượu và các núi bơ; và Các quỹ cơ cấu, cung cấp trợ cấp cho cơ sở hạ tầng xã hội, đặc biệt trong các vùng nghèo hơn của EC.

Trong 40 năm, EC đã mở rộng. Sáu nước ban đầu - Tây Đức, Pháp, Italy, Hà lan, Bỉ và Luxembourg - đã được gia nhập bởi Đan mạch, Ailen và Liên hiệp Anh trong những năm 1970, bởi Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Hy Lạp trong những năm 1980, và bởi Áo, Phần Lan và Thụy Điển trong những năm 1990. Cộng đồng Châu Âu (EC) đã trở thành liên minh châu Âu (EU). Trong năm 2004, EU đã kết nạp các nước cộng hoà ban tích

(Estonia, Latvia, Lithuania), các nước Trung Âu (Hungary, Ba Lan, Cộng hoà Séc, Slovakia, Slovenia) và quần đảo Địa Trung Hải của Malta và phần Hy Lạp của đảo Síp.

Sự mở rộng EU lúc đầu không đi liền với sự thay đổi trong cơ cấu gốc của nó. Các nhà nước thành viên vẫn đặt ra các chính sách quốc gia. Sự hội nhập chặt chẽ hơn, ví dụ việc hoà hợp các tiêu chuẩn ngành hay các thuế suất quốc gia, thường bị trở ngại bởi hai lý do. Thứ nhất, vì mỗi nước làm mọi thứ theo cách khác nhau, khó mà tìm ra một tập hợp những quy định cho tất cả các nhà nước thành viên. Thứ hai, đó là nguy cơ bùng nổ chính trị. Không nước nào muốn thực hiện các chính sách của nước khác.

Giữa những năm 1980 đã thấy một bước đột phá. Thay vì cố gắng thống nhất một tập hợp các quy tắc chi tiết, các nhà nước thành viên đã nhất trí về một số ý chính về sự hài hoà chính sách. Mỗi nước khi đó sẽ quyết định thực hiện chúng như thế nào. Và mỗi nước đã công nhận giá trị của những quy định mà các nhà nước thành viên khác đặt ra.

Ví dụ, mỗi nước có những quy định xác định những tổ chức nào có thể đăng ký như một ngân hàng hay một công ty bảo hiểm và các điều kiện nào chúng phải thực hiện. Trước đây, ngân hàng đã đăng ký ở Liên hiệp Anh theo luật Liên hiệp Anh không tuân theo các tiêu chuẩn đặt ra cho các ngân hàng ở Pháp, Đức hay Italy. Các ngân hàng ở một nước không thể cạnh tranh ở các nước khác. Các thị trường quốc gia bị phân đoạn. Vì có tính kinh tế của quy mô trong ngân hàng, mỗi thị trường nhỏ quốc gia chỉ có một số ít ngân hàng chi phí cao hưởng sức mạnh thị trường đáng kể.

Thay vào đó, các nhà nước thành viên đã thống nhất về một số nguyên tắc chung điều chỉnh sự điều tiết của các ngân hàng - các tiêu chuẩn tối thiểu về độ phù hợp của vốn (lượng tài chính cơ sở cần thiết để thực hiện các kiểu kinh doanh rủi ro nhất định), về sự giám sát bên ngoài (kiểm tra xem những người quản lý có làm tốt công việc của mình không)... Sau đó, mỗi chính phủ quyết định thực hiện những tiêu thức chung như thế nào và cấp phép cho các ngân hàng trong nền kinh tế của mình. Cuối cùng, một ngân hàng đăng ký ở Đức theo luật Đức được phép hoạt động khắp EU.

Phương pháp này có hai lợi thế. Thứ nhất, đó là sự chấp nhận về mặt chính trị. Các chính phủ riêng lẻ không còn bị coi là từ bỏ toàn bộ sự kiểm soát quốc gia. Thứ hai, nó tận dụng lợi thế của cạnh tranh. Các nước khác nhau áp dụng việc thực hiện các nguyên lý chung theo các cách khác nhau và sau đó thị trường quyết định.

Các nước áp dụng các cơ cấu điều tiết tốt để các hãng của mình có tỷ trọng thương mại EU lớn hơn. Các nước với các hệ thống yếu kém (có thể có quá nhiều điều tiết nhưng có thể có quá ít: doanh nghiệp không thích tình trạng vô chính phủ, những mập mờ pháp luật và sự gian lận có thể) bị mất phần kinh doanh. Do đó, sự cạnh tranh giữa các hình thức điều tiết đã diễn ra.

Phương pháp mới đã phá vỡ sự bế tắc. EC đã phê chuẩn Sắc luật châu Âu Thống nhất, đặt năm 1992 là hạn cuối cùng để hoàn thành thị trường bên trong EU bằng việc hoà hợp các quy định. Trong số các mục tiêu của chính nó có: (a) xoá bỏ những kiểm soát còn lại đối với các luồng vốn; (b) bỏ tất cả những rào cản phi thuế quan trong EU (các nhãn hiệu thương mại khác nhau, các luật bằng phát minh và các tiêu chuẩn an toàn); (c) chấm dứt sự thiên vị trong việc mua của khu vực công cộng đối với những nhà sản xuất trong nước được ưu tiên; (d) loại bỏ các kiểm soát biên giới (làm chậm); và (e) tiến độ hoà hợp thuế suất.

35.2 Lợi ích của thị trường chung

Thị trường chung không bị phân đoạn bởi các quy định quốc gia, thuế hay các thực tế thông tin.

Bảng 35.1 biểu thị sự hoàn thành Thị trường chung tạo ra một khu vực kinh tế rộng lớn hơn so với Mỹ hay Nhật. Lợi ích tiềm tàng đối với các nước thành viên chia thành ba loại: phân bổ tài nguyên hiệu quả hơn, tính kinh tế của quy mô lớn hơn và cạnh tranh nhiều hơn.

Các rào cản phi thuế quan là các quy định quốc gia khác nhau hay các thực tế ngăn cản sự chuyển động tự do của hàng hoá, dịch vụ và các yếu tố giữa các nước.

Trong Chương 33 chúng ta đã giải thích cách thương mại cho phép mỗi nước chuyên môn hoá vào các hàng hoá mà nó có thể làm ra rẻ hơn một cách tương đối, nhờ thế làm tăng sản lượng chung. Mặc dù, EC luôn luôn là một khu vực thương mại tự do không có thuế quan bên trong, đến tận 1992 các rào cản phi thuế quan đã phân đoạn các thị trường quốc gia. Bằng việc loại bỏ các rào cản phi thuế quan, thị trường chung nhằm mục đích tạo điều kiện cho các nước khai thác lợi thế so sánh đầy đủ hơn.

Thứ hai, tính không hiệu quả trong các thị trường quốc gia phân đoạn nhỏ là các hãng không thể khai thác được một cách đầy đủ tính kinh tế của quy mô. Các rào cản được hạ thấp, các hãng trở nên lớn hơn và chi phí giảm. Thương mại hai chiều trong cùng một ngành cũng tăng, không chỉ trong hàng hoá mà cả trong dịch vụ như ngân hàng.

Bảng 35.1 Quy mô của thị trường chung, 2003

	EU	Mỹ	Nhật
Dân số (triệu)	376	282	127
GDP (tỷ $)	8367	9817	4860

Nguồn: World Bank, *World Development Report.*

Thứ ba, thị trường chung đã tăng cường sự cạnh tranh theo hai cách. Thứ nhất, cạnh tranh giữa các hình thức điều tiết đã dẫn đến các mức điều tiết thấp hơn. Với nhiều nước trên lục địa, Thị trường chung đã dẫn đến sự xoá bỏ điều tiết đáng kể từ các mức ban đầu rất cao. Thứ hai, thị trường lớn hơn đã làm cho các hãng lớn hơn có thể hưởng tính kinh tế của quy mô mà không cần thị phần cao và sức mạnh độc quyền tiềm tàng mà điều này có nghĩa ở các nền kinh tế nhỏ bị phân đoạn.

Lượng hoá lợi ích

Lợi ích trong thực tế lớn bao nhiêu? Bảng 35.2 biểu thị các kết quả ước lượng của Giáo sư Alasdair Smith (bây giờ là hiệu phó của Đại học Sussex) và hai đồng nghiệp. Lợi ích được đo bằng tiêu dùng bổ sung do những cải thiện ổn định ở phía cung làm tăng sản lượng tiềm năng. Các câu trả lời phụ thuộc vào các giả định của phân tích. Ví dụ, không rõ là chúng ta có nên giả định rằng một thị trường thực sự đã đạt được chưa. Chuỗi các ước lượng phản ánh các giả định khác nhau có thể. Các nước nhỏ được lợi nhiều hơn các nước lớn nhưng các lợi ích cũng phản ánh mẫu hình thương mại. Lợi ích lớn nhất có được khi các hoạt động được bảo hộ nhiều nhất đã được mở cửa. Thị trường chung là tốt không chỉ cho EU, mà còn thúc đẩy thương mại với thế giới bên ngoài. Các nỗi sợ về pháo đài châu Âu là không có cơ sở.

Bảng 35.2 Lợi ích từ thị trường chung (Tiêu dùng bổ sung)

Chuỗi kết quả ước lượng (%của GDP)	Nước
2 - 3	Pháp, Đức, Italy, Anh
2 - 5	Đan Mạch
3 - 4	Hà Lan, Tây Ban Nha
4 - 5	Bỉ, Luxembua
4 - 10	Ailen
5 - 16	Hy Lạp
19 - 20	Bồ Đào Nha

Nguồn: C. Allen, M. Gasiorek, A. Smith, "The competition effects of the single market in Europe", *Economic Policy*, 1998.

Các kết quả ước lượng này cho phép sự điều chỉnh một lần đối với mức sản lượng tiềm năng nhưng không phải đối với những ảnh hưởng lâu dài đối với bản thân sự gia tăng. Các mô hình tăng trưởng nội sinh đã được bàn luận ở Chương 30 cho phép một vai trò bổ sung. Giáo sư Richard Baldwin của Đại học Geneva đã lập luận rằng sản lượng

tiềm năng cao hơn sẽ làm cho tiết kiệm nhiều hơn, đầu tư nhiều hơn và sản lượng nhiều hơn, có thể làm tăng ước lượng ở Bảng 35.2 hơn nữa[1].

35.3 Từ EMS đến EMU

Năm 1988, những sự kiểm soát vốn phần lớn đã biến mất như một phần của các cải cách Thị trường chung. Đó chỉ là vấn đề về thời gian trước khi những nhà đầu cơ tấn công vào tỷ giá hối đoái kiềm chế của ERM. Một giải pháp là đi tiếp nhanh đến các tỷ giá hối đoái cố định hoàn toàn.

Liên minh tiền tệ có các tỷ giá hối đoái cố định lâu dài trong phạm vi liên minh, một thị trường tài chính liên kết và một ngân hàng trung ương đặt một lãi suất cho liên minh.

Liên minh tiền tệ không cần một loại tiền duy nhất. Tiền Anh và Scotland lưu thông cùng nhau ở Edinburgh. Vấn đề là tỷ giá hối đoái là chắc chắn và một tổ chức (Ngân hàng trung ương Anh) đặt lãi suất cho cả hai.

Năm 1988, các nhà đứng đầu các nhà nước châu Âu đã thành lập Uỷ ban Delors để khuyến nghị cách đạt được liên minh tiền tệ châu Âu. Uỷ ban đã không đề nghị bàn luận EMU có phải là một ý tưởng tốt hay không. Các nền kinh tế châu Âu hội nhập cao cần tránh những giao động tỷ giá hối đoái lớn. Với các kiểm soát vốn đã bỏ, không có sự đảm bảo rằng ERM có thể cứu được. Trong bất kỳ trường hợp nào, các thành viên ERM đã sẵn sàng từ bỏ chủ quyền tiền tệ bằng việc cho Đức đặt lãi suất thống nhất trong ERM, việc phê chuẩn chính thức liên minh tiền tệ dường như không phải là một bước lớn.

Những khuyến nghị của Uỷ ban Delors đã trở thành cơ sở của Hiệp ước Maastricht năm 1991. Liên minh tiền tệ phải đạt được thông qua ba giai đoạn. Trong giai đoạn 1, bắt đầu vào năm 1990, bất kỳ sự kiểm soát vốn nào cũng đã bị loại bỏ, và Liên hiệp Anh đã được khuyến khích gia nhập ERM (nó đã gia nhập năm 1990). Sự tổ chức lại là có thể nhưng đã không được khuyến khích. Trong giai đoạn 2, bắt đầu vào tháng 1 năm 1994. Viện Tiền tệ châu Âu đã chuẩn bị cơ sở cho EMU, những tổ chức lại thậm chí còn khó đạt được hơn, và những thâm hụt ngân sách quá lớn đã không được khuyến khích nhưng không bị hạn chế.

Giai đoạn 3, trong đó các tỷ giá hối đoái đã bị cố định một cách không thể đảo ngược và chính sách một tiền tệ đã bắt đầu, bắt đầu năm 1997 nếu đa số những nước gia nhập tiềm năng thực hiện "các tiêu thức của Maastricht". Nếu không, EMU phải bắt đầu vào tháng 1 năm 1999 với bất kỳ số nước thành viên nào thoả mãn các tiêu thức đó. Chính sách tiền tệ trong EMU đã được xây dựng bởi một ngân hàng trung ương độc lập, được uỷ nhiệm đạt được sự ổn định giá là mục đích chính của nó.

Tiêu chuẩn Maastricht đối với việc gia nhập EMU phát biểu rằng một quốc gia phải đạt được lạm phát thấp và chính sách tài khóa thắt chặt.

Các tiêu thức Maastricht là gì và mục đích của chúng là gì? Có hai tập hợp các tiêu chuẩn, một về chính sách tiền tệ và các biến danh nghĩa, một về chính sách tài khoá. Các tiêu chuẩn tiền tệ cho rằng để được đủ tư cách, nước gia nhập tiềm năng phải có lạm phát thấp, lãi suất danh nghĩa thấp (sự xác nhận của thị trường những kỳ vọng lạm phát thấp) và hai năm trước khi vào ERM không có phá giá. Đòi hỏi cuối cùng này là để ngăn cản những sự phá giá mang tính cạnh tranh hay "những sự tổ chức lại cuối cùng" khi EMU đến gần.

Các tiêu chuẩn tài chính nói rằng những thâm hụt ngân sách phải không quá lớn, được giải thích là các thâm hụt ngân sách phải nhỏ hơn 3% của GDP và tỷ số nợ/GDP không được quá 60%. chính sách tài khóa thắt chặt là có ít áp lực đối với ngân hàng trung ương phải in tiền để bảo lãnh cho các tổ chức tài chính.

[1] Xem R. Baldwin, "Ảnh hưởng tăng trưởng năm 1992", *Chính sách kinh tế*, 1990.

Nhiều nhà kinh tế đã kêu ca rằng các tiêu thức Maastricht là thận trọng đến mức cực đoan. Một ngân hàng trung ương độc lập với một thể chế chặt chẽ là sự cam kết phù hợp về lạm phát thấp. Không cần phải ràng buộc cả chính sách tài khóa. Thực sự, vì các chính phủ quốc gia không có chính sách lãi suất quốc gia hay tỷ giá hối đoái quốc gia nữa để xử lý các trường hợp thuần tuý mang tính quốc gia, để lại cho họ tài chính để thực hành có thể là một ý tưởng tốt.

Thỏa ước Maastricht đã phản ánh cân bằng sức mạnh trong đàm phán. Ở thời gian đó, Đức đã điều hành EMS và đã giao phó bản thân mình để làm điều đó vì lợi ích của mình.

Đồng bảng và thành viên Liên hiệp Anh

Tại sao Liên hiệp Anh miễn cưỡng gia nhập cả ERM và EMU? Thứ nhất, mãi đến cuối những năm 1980, dầu Biển Bắc đã làm cho đồng bảng diễn biến khác các đồng tiền châu Âu khác. Khi sản xuất dầu của Liên hiệp Anh chậm lại, sự phản đối này đã tiêu tan.

Thứ hai, trong khi các nước chủ chốt của châu Âu bây giờ rất hội nhập với nhau, thì Liên hiệp Anh xa cách lục địa kém hội nhập hơn phần còn lại của châu Âu. Chính sách chung là kém phù hợp hơn. Bảng 35.3 cho thấy cơ cấu của thương mại Liên hiệp Anh và nó đã thay đổi thế nào từ khi Liên hiệp Anh đã gia nhập EU vào năm 1973. Xu hướng là rõ ràng. Liên hiệp Anh đang hội nhập hơn với châu Âu lục địa toàn bộ thời gian, thậm chí từ cơ sở thấp hơn một số nước châu Âu khác. Nếu xu hướng này tiếp tục, vấn đề không phải là Liên hiệp Anh có nên gia nhập không mà là khi nào.

Bảng 35.3 Các xu hướng thương mại UK (%)

	EU	Bắc Mỹ	Phần còn lại của thế giới
1970	34	17	49
2002	57	15	28

Nguồn: UN, International Trade statistics.

Thứ ba, Liên hiệp Anh có chủ quyền kinh tế vĩ mô lớn hơn: nó dường như sẽ mất nhiều hơn. Trong khi các nước ERM đã cho phép "một" lãi suất được đặt ra chỉ bởi mình Đức, thì đồng bảng đã thả nổi trong toàn bộ thời kỳ này trừ 2 năm là thành viên ERM của nó trong 1990 - 92.

Tuy nhiên, không có sự kiểm soát vốn và sức mạnh của những nhà đầu cơ đã hạn chế chủ quyền tiền tệ bất kể chế độ tỷ giá hối đoái nào. Ngân hàng trung ương Anh thường muốn tăng lãi suất vì các lý do trong nước, để làm nguội sự bùng nổ nhà ở, nhưng đã không chuẩn bị để làm thế vì lãi suất cao hơn sẽ đẩy giá trị của đồng bảng thả nổi lên cao nữa, làm trầm trọng thêm tai họa của các nhà xuất khẩu Liên hiệp Anh. Ngân hàng này đã thường thấy mình hy vọng lãi suất tăng ở Frankfurt và Washington cho phép nó tăng lãi suất đồng bảng mà không gây ra sự đánh giá cao hơn nữa đồng bảng.

Cuối cùng, ngày Thứ tư Đen tối (16 tháng 9 năm 1992) đã làm cho các nhà chính trị Liên hiệp Anh khó có thể tán dương EMU. Khi còn là Bộ trưởng Tài chính John Major đã đưa Liên hiệp Anh vào ERM vào năm 1990 để chống lại lạm phát tăng vào cuối thời kỳ bùng nổ Lawson. Thật không may, điều này trùng với sự tái thống nhất Đức. Những khoản trợ cấp lớn cho Đông Đức đã làm cho Đức quá nóng. Khi Thủ tướng Kohl từ chối tăng thuế, Ngân hàng trung ương Đức đã tăng lãi suất để làm nguội nền kinh tế Đức. Lãi suất đủ cao để làm việc này là quá cao đối với các đối tác của Đức ở ERM. Điều này đã khơi ra cuộc khủng hoảng 1992 - 93. Liên hiệp Anh và Italy đã rút khỏi ERM, giảm mạnh lãi suất và phá giá đồng tiền của mình. Các nước khác đã vật lộn bên trong ERM mặc dù nhiều nước đã phá giá (xem Bảng 34.4).

Sự thống nhất Đức là cú sốc kinh tế lớn nhất của riêng một đất nước sau chiến tranh ở châu Âu. Nó có thể không phải là chỉ dẫn tốt về cách EMU sẽ tiến triển. Thực tế, nhiệm vụ của Ngân hàng Trung ương châu Âu là có quan điểm châu Âu để ngăn chặn nó phản ứng theo kiểu cực đoan đối với những nhu cầu của một nước. Nhưng các cử tri Liên hiệp Anh nhớ về sự ve vãn Liên hiệp Anh về một lãi suất châu Âu như một trải nghiệm không vui.

Trong thời kỳ 1996-98, các nước EU đã thay đổi một cách điên cuồng để làm cho thâm hụt ngân sách của mình ở dưới giới hạn 3% của Maastricht để đủ tiêu chuẩn vào EMU. Đó là sự thắt chặt tài khóa ở châu Âu lục địa. Vì Liên hiệp Anh đã hưởng những ảnh hưởng của chính sách lỏng hơn sau 1992- bản chất của việc rút khỏi ERM là giảm lãi suất và kích thích nền kinh tế - chu kỳ kinh doanh của Liên hiệp Anh đã lệch pha với phần còn lại của châu Âu.

Điều này ít liên quan đến sự khác nhau về cơ cấu. Đơn giản nó phản ánh thực tế là khi Liên hiệp Anh đã đặt chân lên cần tăng tốc thì các đối tác EU của nó vẫn giữ chặt phanh. Vào cuối thập kỷ đó, Liên hiệp Anh đang lo lắng về sự quá nóng vào lúc mà phần còn lại của EU cuối cùng đang ra khỏi suy thoái do chính sách gây ra và trông mong một thời kỳ tăng trưởng ổn định.

Mười một nước (tất cả đều muốn tiến lên) đều tưởng rằng vào mùa xuân 1998 sẽ phù hợp và sẵn sàng cho EMU vào đầu năm 1999. Bảng 35.4 so sánh hoạt động lành mạnh của Liên hiệp Anh trong những năm cuối 1990 với sự suy thoái của các nước EMU kéo dài khi họ thắt chặt chính sách tài khóa để thỏa mãn các tiêu chuẩn Maastricht. Tuy nhiên, những sự khác nhau là do chính sách gây ra và không có hướng dẫn cho những sự khác nhau tương lai.

Với chính sách tài khóa lỏng hơn nhưng cam kết mạnh mẽ về hạ thấp lạm phát, Liên hiệp Anh tất yếu có lãi suất cao hơn các đối tác EU của mình. Thậm chí nếu Liên hiệp Anh muốn gia nhập EMU, sẽ bị đòi hỏi chính sách tài khóa chặt hơn để làm cho lãi suất của EMU phù hợp với Liên hiệp Anh. Thông báo "thuế đối với châu Âu" sẽ là sự tự sát chính trị ở Liên hiệp Anh, mặc dù Kho bạc làm tăng được doanh thu thuế rất đáng kể bằng một loạt những biện pháp ít nhìn thấy hơn.

Bảng 35.4 Chu kỳ kinh doanh - UK và Châu Âu lục địa (%)

	96	97	98	99	00	01	02	03	04
Châu Âu lục địa									
Tăng trưởng thực	1	2	3	3	3	2	1	1	2
Khoảng cách sản lượng	-3	-2	-2	-1	0	0	0	-2	-2
Lãi suất	5	4	4	3	4	4	3	2	2
Liên hiệp Anh									
Tăng trưởng thực	3	4	3	2	3	2	2	2	2
Khoảng cách sản lượng	-1	0	0	0	1	0	0	-1	0
Lãi suất	6	7	7	5	6	5	4	3	5

Nguồn: OECD, *Economic Outlook*.

Online *Learning* Centre with POWERWEB

Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

35.4 Kinh tế học về EMU

Năm 1999, giáo sư Robert Mundell nhận giải thưởng Nobel về kinh tế học, một phần vì công trình tiên phong của mình về các khu vực tiền tệ tối ưu.

Khu vực tiền tệ tối ưu là một nhóm nước được lợi hơn với đồng tiền chung so với giữ các đồng tiền quốc gia riêng.

Mundell và các nhà kinh tế theo ông đã chỉ ra 3 thuộc tính mà các nước có thể tạo ra cho phù hợp với một khu vực tiền tệ. Thứ nhất, các nước trao đổi nhiều với nước khác có thể có ít khả năng để ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái thực tế theo tiền của các đối tác trong dài hạn, nhưng họ có thể gặp những ý định phá giá để hưởng lợi thế tạm thời. Tỷ giá hối đoái cố định loại bỏ hành vi như thế và cho phép hưởng lợi từ thương mại.

Thứ hai, cơ cấu kinh tế và công nghiệp của đối tác càng giống nhau thì càng dễ gặp các cú sốc chung, mà có thể xử lý bằng chính sách tiền tệ chung. Các cú sốc riêng của từng nước mới đặt ra những khó khăn cho một chính sách tiền tệ chung.

Thứ ba, thị trường lao động trong khu vực tiền tệ càng linh hoạt thì những thay đổi cần thiết về mức độ cạnh tranh và tỷ giá hối đoái thực tế càng dễ được hoàn tất bởi những thay đổi (khác nhau) về mặt bằng giá ở các nước thành viên khác nhau.

Ngược lại, các nước được lợi nhiều nhất bằng việc duy trì chủ quyền tiền tệ khi họ không hội nhập với các đối tác, có cơ cấu khác (và vì thế sẽ hay gặp các cú sốc khác nhau) và không thể dựa vào tính linh hoạt của tiền lương và giá cả trong nước như là cái thay thế cho những thay đổi tỷ giá hối đoái.

Chúng ta nên thêm một lập luận chính trị quan trọng vào lập luận thuần túy kinh tế này. Các khu vực tiền tệ sẽ hoạt động được khi các nước trong phạm vi khu vực sẵn sàng thực hiện ít nhất một số chuyển giao tài khóa cho các nước đối tác. Trong thực tế, sự giống nhau về văn hóa và chính trị có thể ít nhất là cũng quan trọng như các tiêu chuẩn kinh tế về sự thành công.

Châu Âu có phải là khu vực tiền tệ tối ưu không?

Những người đã nghiên cứu cơ cấu của các nền kinh tế quốc dân và mối tương quan của các cú sốc giữa các nước, thường đi đến các kết luận sau[(2)]. Thứ nhất, châu Âu đúng là hội nhập nhưng không quá hội nhập. Thứ hai, có hạt nhân bên trong rõ ràng của các nước - những nghi ngờ thông thường - hội nhập chặt chẽ hơn phần còn lại.

Tuy nhiên, hành động gia nhập EMU chắc chắn làm thay đổi mức độ hội nhập, có thể đáng kể. Đồng tiền chung, bằng việc loại bỏ nguồn gốc của sự phân đoạn thành các thị trường quốc gia, sẽ làm tăng sự hội nhập. Hơn nữa, có bằng chứng là các nước trao đổi nhiều có các chu kỳ kinh doanh gắn với nhau nhiều hơn. Và các nước thuộc các liên minh tiền tệ về mặt lịch sử có xu hướng buôn bán với nhau nhiều hơn so với cái có thể giải thích đơn giản bởi thực tế là các tỷ giá hối đoái cố định[(3)].

Những bằng chứng nhỏ này hàm ý rằng có thể bắt đầu một liên minh tiền tệ trước khi các điều kiện tiền đề về kinh tế vi mô xuất hiện. Hành động bắt đầu việc tăng tốc quá trình.

Hiệp ước về tính ổn định

Hiệp ước về tính ổn định, được phê chuẩn bởi Hiệp ước Amsterdam năm 1997, xác nhận rằng các tiêu chuẩn tài chính Maastricht không phải là toàn bộ các điều kiện về EMU mà sẽ tiếp tục áp dụng sau khi các nước đã gia nhập liên minh tiền tệ. Một số thành viên EMU có các tỷ số nợ/GDP gần bằng 100%. Việc giảm các tỷ số này xuống khoảng 60% phải mất hàng chục năm. Trọng tâm đặt vào trần thâm hụt ngân sách là 3%.

Về nguyên tắc, các nước vượt quá giới hạn này phải nộp phạt trừ khi nền kinh tế của họ nằm trong suy thoái rõ rệt. Như vậy các nước phải chờ cho sản lượng giảm trước khi được phép mở rộng chính sách tài khóa bằng việc có thâm hụt cao hơn 3% của GDP.

(2) Xem T. Bayoumi và B. Eichengreen, "Các lĩnh vực gây sốc của sự thống nhất tiền tệ châu Âu", trong F. Giavazzi và F. Torres (xuất bản). *Điều chỉnh và tăng trưởng trong Liên minh Tiền tệ châu Âu*, Đại học Cambridge ấn hành, Cambridge, 1994; và T. Bayoumi và B. Eichengreen, "Vận hành lý thuyết các khu vực tiền tệ tối ưu", Bài tham luận 1484, Trung tâm Nghiên cứu Chính sách Kinh tế, London, 1996.

(3) A Rose, "Đồng tiền chung, thị trường chung" *Chính sách Kinh tế*, 2000.

Hiệp ước này không loại hoàn toàn các nước khỏi việc sử dụng các chính sách tài khóa một cách rõ ràng. Nhưng để làm thế, họ cần nhằm mục đích nào đó làm cho ngân sách cân bằng trong các thời kỳ bình thường. Khi đó, họ vẫn có chỗ để tăng thâm hụt vào những lúc rắc rối mà không vượt quá trần 3%.

Lưu ý rằng nếu ngân sách gần như ở cân bằng trong chu kỳ kinh doanh, nhưng sản lượng liên tục tăng, tỷ số nợ/GDP phải biểu thị xu hướng giảm dần, bất kể hành vi chu kỳ của chúng. Điều này có thể dẫn đến các điều kiện chặt chẽ của Hiệp ước về Tính ổn định được nới lỏng.

Ngân hàng Trung ương châu Âu

Chính sách tiền tệ chung bây giờ được đặt ra ở Frankfurt bởi Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB). Các ngân hàng trung ương quốc gia không bị xóa bỏ nhưng ban lãnh đạo của ECB đặt lãi suất cho đồng euro.

Nhiệm vụ của ECB quy định nghĩa vụ thứ nhất của nó là đảm bảo tính ổn định của giá nhưng có thể tính đến các mục đích khác đảm bảo sự ổn định giá là không bị nghi ngờ. Trong cuộc họp báo, các công chức của ECB đã nhấn mạnh rằng các quyết định lãi suất của họ phải được giải thích chủ yếu bởi việc theo đuổi sự ổn định giá. Các thị trường tài chính và những nhà kinh tế hàn lâm không bị thuyết phục một cách hoàn toàn. Hành vi của ECB giống như là họ chú ý đến các khoảng cách sản lượng cũng như lạm phát.

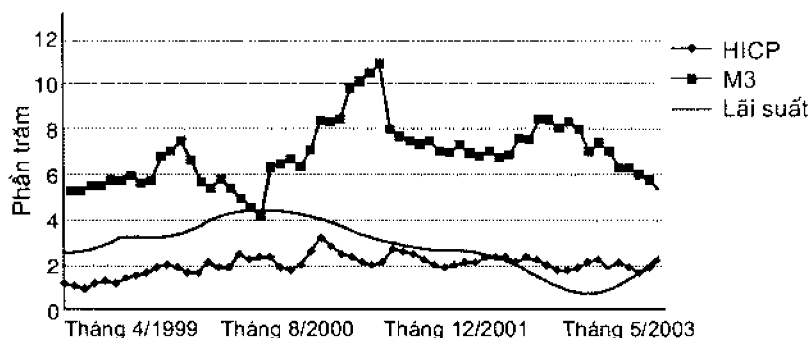
Người ta vẫn chưa thống nhất ở điểm là ECB theo đuổi không phải một mà là hai mục tiêu, cái gọi là "cực đôi" về chiến lược tiền tệ. Cực thứ nhất là mục tiêu tiền tệ, tốc độ tăng thước đo M3 của tiền danh nghĩa. Cực thứ hai là lạm phát kỳ vọng. ECB khẳng định rằng nó tính đến cả hai cực khi đặt lãi suất trong khu vực đồng euro.

Hình 35.1 cho thấy các quyết định lãi suất của ECB, tiến triển lạm phát và tốc độ tăng tiền danh nghĩa. Dễ thấy cách tăng hoặc giảm lạm phát thực tế và kỳ vọng dẫn đến tăng hoặc giảm lãi suất trong khu vực đồng euro. Rất khó nhận ra vai trò của tăng tiền danh nghĩa.

Hẳn là không tăng lãi suất khi tăng tiền quá cao, ECB đã tăng lãi suất khi tăng tiền thấp nhưng giảm lãi suất khi tăng tiền cao. Lý do là rõ ràng. Các dao động của tăng cầu tiền và cung tiền không phải là hướng dẫn đáng tin cậy về lạm phát tương lai.

Ví dụ, sau những vụ tấn công khủng bố ngày 11 tháng 9 năm 2001, mọi người đã bán chứng khoán và cổ phần và gửi tiền vào các tài khoản ngân hàng. Các tài khoản này là một phần của thước đo M3 của tiền. Tăng nhanh dự trữ tiền phản ánh tăng cầu tiền. Cung tiền có thể được cho phép tăng một cách an toàn vì mọi người muốn giữ thêm tiền chứ không tiêu nó. Thực tế giảm tổng cầu hàng hóa sau 11 tháng 9 có nghĩa là tất cả các ngân hàng trung ương đã cắt giảm lãi suất một cách hợp lý để đẩy tổng cầu lên. Hình 35.1 xác nhận lãi suất giảm mặc dù tăng dự trữ tiền danh nghĩa.

Hình 35.1 Hoạt động của ECB



Chính xác là những dao động trong cầu tiền này đã làm cho hầu hết các ngân hàng trung ương bỏ các mục tiêu tiền tệ mà ưu tiên cho các mục tiêu lạm phát linh hoạt hay các quy tắc Taylor. ECB tiếp tục khẳng định rằng các mục tiêu tiền tệ có vai trò quan trọng vì nó muốn nhấn mạnh sự tiếp tục của Ngân hàng trung ương Đức, là ngân hàng đã sử dụng các mục tiêu tiền tệ. Tuy nhiên, khi ECB thiết lập được ghi chép theo dõi của mình, nhu cầu về sự kết nối với hành vi quá khứ của Ngân hàng trung ương Đức trở thành kém quan trọng hơn. Nếu ECB đang tránh để không bị coi là ngớ ngẩn thì có thể nó phải bỏ cực tiền tệ.

Chủ nghĩa Liên bang tài chính?

Một lý do cho sự tồn tại của liên minh tiền tệ mà chúng ta gọi Mỹ là cơ cấu tài chính liên bang. Khi một bang đình trệ, nó nộp doanh thu thuế thu nhập ít hơn cho Washington và nhận được nhiều tiền bảo hiểm xã hội từ Washington hơn mà không phải thực hiện quyết định nào. Các nhân tố ổn định tự động hoạt động, sự ưu đãi của thuế suất thuế liên bang và mức liên bang của các khoản thanh toán bảo hiểm xã hội. Ngược lại, bang bùng nổ nộp nhiều doanh thu thuế cho Washington hơn và nhận được ít tiền bảo hiểm xã hội hơn.

Hệ thống tài chính liên bang có một chính phủ trung ương đặt thuế và các quy tắc chi tiêu áp dụng cho các bang hay các nước cấu thành.

Khi thuế thu nhập tăng 1$, bang nộp thêm 30 cent thuế thu nhập và nhận ít đi 10 cent trợ cấp xã hội. Ngược lại, khi thu nhập giảm 1$ bang nộp ít đi 30 cent thuế thu nhập và nhận được thêm 10 cent trợ cấp xã hội. Lúc đầu, các nhà kinh tế nghĩ rằng điều này có nghĩa là mỗi bang được đảm bảo đến khoảng 40 cent trong một đôla. Khu vực đồng euro không có cơ cấu tài khóa liên bang về cái gì giống quy mô này. Những người bi quan kết luận rằng EMU sẽ nằm dưới áp lực của những cú sốc đối với riêng mỗi nước.

Ý tưởng là chính xác nhưng các phép tính là sai. Những tính toán ban đầu của Mỹ đúng cho thế giới trong đó thu nhập của các bang không liên quan với nhau. Trong thực tế, mối tương quan là khá cao. Vì thế, khi một bang đình trệ và nhận được sự giúp đỡ từ Washington, nhiều bang khác cũng đình trệ và cũng nhận được sự giúp đỡ. Nhưng điều này làm tăng nợ của chính phủ Mỹ và có nghĩa là mỗi bang sẽ phải nộp thuế tương lai cao hơn.

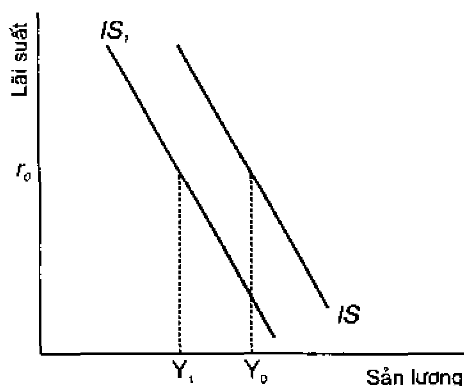
Nhưng mỗi bang riêng biệt có thể tự làm điều đó, không cần là thành viên của câu lạc bộ "bảo hiểm tương hỗ" liên bang. Nó có thể vay vào lúc đình trệ để đẩy chi tiêu tài chính của mình lên và trả lại sau đó khi thời thế tốt hơn. Bằng việc cho phép điều này, các bang Mỹ có thể được bảo hiểm nhiều hơn 10 cent trong một đô la so với 40 cent.

Tuy nhiên, Hiệp ước về Tính ổn định có thể ngăn cản các nước EMU riêng biệt hành động theo cách này, bằng việc hạn chế khả năng vay mượn của họ lúc khó khăn. Hay Hiệp ước về Tính ổn định có thể được giải thích một cách linh hoạt hơn, có mối quan tâm lớn hơn đến ảnh hưởng của những chu kỳ tạm thời trong việc giảm tạm thời doanh thu thuế. Khi thâm hụt ngân sách Đức tăng vào đầu năm 2002, gần đến mức trần 3%, những nhà lãnh đạo EU đã thống nhất không phê phán Đức, cảnh báo rằng việc thắt chặt tài chính bây giờ là bắt buộc.

Chính sách kinh tế vĩ mô trong một nước thành viên EMU

Hình 35.2 cho thấy cuộc sống đối với một thành viên EMU như thế nào. Lãi suất được đặt bởi ECB ở Frankfurt. Trên quan điểm của riêng từng nước, đó như là đường LM nằm ngang ở r_0. Giả sử rằng mức ban đầu của đường IS cho phép cân bằng ở A. Tổng cầu bằng sản lượng tiềm năng.

Hình 35.2 Thành viên khu vực đồng euro



Một thành viên nhỏ EMU gặp đường LM nằm ngang ở lãi suất được ECB đặt ra. Nếu đường IS dịch chuyển đến IS_1, lãi suất sẽ giảm chỉ khi nào toàn bộ EMU bị ảnh hưởng bởi cú sốc này. Nếu không, nước này gặp sự đình trệ dẫn dần làm giảm giá và tiền lương ở mức đó, đẩy tính cạnh tranh lên và làm dịch chuyển IS_1 sang phải. Sự mở rộng tài chính có thể gây ra sự dịch chuyển này nhanh hơn.

Bây giờ nước này gặp một cú sốc làm dịch chuyển đường IS xuống dưới đến IS_1. Với chủ quyền tiền tệ đầy đủ, nước này có thể giảm lãi suất để lấy lại sản lượng hữu nghiệp toàn phần ở C. Điều này có thể vẫn xảy ra trong EMU nếu nước này có quan hệ chặt chẽ với các nước EMU khác. ECB sẽ phản ứng với cái xảy ra trong khắp châu Âu lục địa và giảm lãi suất cho tất cả mọi thành viên.

Tuy nhiên, nếu không nước nào gặp sốc đối với đường IS và nước này là quá nhỏ không ảnh hưởng được đến số liệu của châu Âu lục địa để ECB phản ứng, thì lãi suất sẽ giữ nguyên ở r_0. Nước này bây giờ gặp hai sự lựa chọn. Nếu nó không vi phạm Hiệp ước về Tính ổn định, nó có thể sử dụng chính sách tài khóa để dịch chuyển IS_1 sang phải, hoặc có thể chờ cho thị trường lao động làm thế.

Điều này hoạt động như thế nào? Ở B nước này gặp sự trì trệ. Điều này dần dần làm giảm lạm phát. Ở tỷ giá hối đoái danh nghĩa cố định so với tiền của các đối tác, điều này làm cho nước này có tính cạnh tranh hơn. Xuất khẩu cao hơn và nhập khẩu thấp hơn làm dịch chuyển đường IS_1 sang phải. Nếu tính linh hoạt của tiền lương và giá đủ cao, có thể không cần chính sách tài khóa. Tuy nhiên, nhiều thị trường lao động châu Âu là chậm chạp. Việc sử dụng hợp lý chính sách tài khóa có thể làm tăng tốc quá trình này.

Điểm cuối cùng. Nếu không có sự thay đổi tự do trong thuế suất và các mức chi tiêu, việc nới lỏng tài chính trong thời kỳ suy thoái bị giới hạn ở các nhân tố ổn định tự động. Tuy nhiên, những nhân tố này không thể nhìn thấy tương lai. Chỉ sau khi thu nhập giảm doanh thu từ thuế thu nhập mới giảm. Năm 2001, châu Âu đã bị ảnh hưởng mạnh bởi hai cú sốc cầu: sự suy thoái của Mỹ khi quả bong bóng dot.com nổ tung và niềm tin sụp đổ sau 11 tháng 9.

Vì nền kinh tế thực chậm chạp, nên phải mất nhiều thời gian để những cú sốc đó chuyển thành sản lượng thấp hơn, việc làm ít hơn và lạm phát thấp hơn. Nhưng vào ngày 12 tháng 9 mọi người đã biết rằng điều này đang đến. Một cách lý tưởng, các chính sách cầu phải được nới lỏng để bù trừ những cú sốc cầu này. Nếu chính sách tài khóa chủ yếu hạn chế ở các nhân tố ổn định tự động hướng về quá khứ, thì kênh duy nhất cho sự phản ứng chính sách hướng về tương lai là thông qua cắt giảm lãi suất.

Vì thế, khuôn khổ tài chính trong EMU làm tăng gánh nặng đối với chính sách tiền tệ để phản ứng với những cú sốc trước khi chúng chuyển hoàn toàn thành sản lượng và lạm phát.

35.5 Trung và Đông Âu

Trong 40 năm sau năm 1945, Trung và Đông Âu (CEE) nằm dưới sự kiểm soát chính trị và kinh tế cứng nhắc của Matscơva, nền kinh tế kế hoạch hóa với vai trò rất nhỏ cho các lực lượng thị trường. Tính phi hiệu quả của kế hoạch hóa tích dồn lại khi lịch sử thị trường lùi xa. Tư bản cũ, động cơ nghèo nàn, năng suất thấp.

Bảng 35.5 CEE trong năm 1988-89

	GDP	Nợ nước ngoài $ tính trên đầu người
Đông Đức	9300	1300
Tiệp Khắc	7600	400
Hungary	6500	1900
Bulgaria	5600	1000
Ba Lan	5600	1100
Romania	4100	0

Nguồn: American Express, *Amex Bank Riview*, November 1989; HM Treasury, Economic Progress Report, 1990.

Bảng 35.5 xác nhận hai điểm về CEE vào đêm trước cải cách. Nó cho thấy mức sống thấp so với những người láng giềng phương Tây. Ở Bắc Âu giàu có, thu nhập trên đầu người trong thời kỳ 1988-89 trung bình khoảng 20 000$ một năm. Nhiều nước CEE đã sống với mức khoảng bằng một phần tư mức này.

Bảng 35.5 cũng cho thấy sự thất bại của những nỗ lực chống đỡ kế hoạch hóa trong những năm 1970 bằng việc đi vay từ Phương Tây để xây dựng lại tư bản ở Phương Đông. Các nước như Hungary và Ba Lan mắc nợ nhưng tài sản tương ứng ít: tính phi hiệu quả trong kế hoạch hóa thường để cho các dự án đầu tư không hoàn thành và vì thế bị lãng phí.

Hộp 35-1 Vào EU đem lại những gánh nặng cũng như những cơ hội

Trong một thập kỷ rưỡi qua, các công ty Phương Tây đã khai thác sự gần gũi và lao động rẻ của những nước mới gia nhập EU để xây dựng các nhà máy chi phí thấp. Gia nhập Liên minh sẽ đem lại cho những thành viên mới thêm một chút lợi ích - và một số vấn đề cần giải quyết.

Nguồn: The Economist, 30 April 2004.

Các thành viên mới của EU, đặc biệt từ Đông Âu, đã được lợi từ 110 tỷ $ đầu tư trực tiếp nước ngoài từ năm 1989. Phần lớn, dưới dạng các nhà máy lắp ráp sản xuất hàng công nghiệp để bán lại vào EU. Ngành sản xuất ôtô đã tạo ra sự có mặt đáng kể ở các nước như Ba Lan, Romania và Slovakia. Trước hết, các nhà sản xuất như Peugeot và Volkwagen bị lôi cuốn bởi giá lao động rẻ một cách hấp dẫn bằng khoảng 10 đến 15 % mức lương trung bình của EU. Nhiều công ty đã nhận ra mức đào tạo cao và kỹ năng trong phạm vi Đông Âu: ôtô có giá trị gia tăng cao, bởi những nhà sản xuất như Audi, bây giờ được chế tạo ở Đông Âu.

Tuy nhiên, là thành viên của EU là đem lại các vấn đề mới cho các nền kinh tế chuyển đổi. Các thành viên mới của EU có thể gặp áp lực tăng thuế suất đến mức bằng của Tây Âu, áp lực thực hiện những quy định hiện thời của EU về y tế và an toàn, về tuần làm việc tối đa, và các biện pháp khác thực sự làm tăng chi phí ở các nước thành viên mới.

Một số nước như Ba Lan, sau đó một phần của những khoản nợ quá khứ này đã được các chủ nợ Phương Tây xóa cho. Và Ngân hàng Tái thiết và Phát triển châu Âu đã được thành lập ở London để tài trợ đầu tư bởi Phương Tây cho các dự án ở các nền kinh tế đang cải cách.

Những cải cách phía cung

Những nền kinh tế chuyển đổi đang thực hiện sự điều chỉnh từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang một nền kinh tế thị trường.

Trong quá khứ các quyết định sản xuất, đầu tư và việc làm được đưa ra chủ yếu bởi những nhà lập kế hoạch. Quy mô càng lớn niềm tự hào càng cao, thậm chí sử dụng nhiều đầu vào hơn sản lượng được sản xuất ra. Cải cách phía cung là cho phép cơ chế giá nắm vai trò phân bổ tài nguyên. Điều này có một số khía cạnh.

Thứ nhất, giá cần phải phản ánh sự khan hiếm thực tế. Trước đây, giá được giữ thấp một cách giả tạo. Điều này làm cho lạm phát có vẻ tốt nhưng các số liệu như thế là vô nghĩa. Người tiêu dùng không thể có hàng hóa và các nhà máy không thể mua được các yếu tố ở các giá giả tạo này. Có dư cầu kéo dài.

Tự do hóa giá nghĩa là giá đã tăng mạnh. Trong tháng 1 năm 1990, tháng đầu tiên của cải cách Ba Lan, lạm phát là 70% trong tháng, mức cả năm khoảng gần 1000%. Nhưng đây chỉ là hiện tượng xảy ra chỉ một lần. Và đó chính xác là các mức giá cao này là cơ chế thị trường nói cho những người cung ứng rằng bây giờ là thời gian để tăng sản lượng.

Thành công không chỉ đơn thuần phụ thuộc vào việc tự do hóa giá. Phản ứng cung đối với các mức giá cao đã diễn ra. Các động cơ đã tác động. Những người làm bàn giấy trước đây đã điều hành các xí nghiệp nhà nước đã không luôn là những người tốt nhất để đối phó với thách thức này. Nhiều xí nghiệp đã bị tư nhân hóa từ đó. Mục đích của tư nhân hóa là tăng doanh thu cho chính phủ ít hơn - những người tiêu dùng có ít của cải để trả cho việc mua - so với đưa động cơ lợi nhuận lên hàng đầu cho những người quản lý các xí nghiệp mới.

Một số chiến lược tư nhân hóa đã được thử nghiệm. Hungary đã tìm những người mua nước ngoài sẵn sàng đóng góp tiền mặt và khả năng quản lý. Cộng hòa Czech cấp giấy chứng nhận cho các công dân đã tham gia đấu giá mua cổ phần trong các hãng được tư nhân hóa. Mặc dù, bề ngoài đạt được tư nhân hóa nhanh nhưng nhiều cổ phần này sau đó đã được bán lại cho các ngân hàng nhà nước. Ở Nga, trọng tâm của tư nhân hóa đối với những người quản lý hiện thời đã dẫn đến những cáo buộc rằng tội phạm có tổ chức đã liên quan quá nhiều.

Thương mại và đầu tư nước ngoài

CEE cần thị trường cho sản phẩm của mình nếu nó tăng nhanh. Áp lực của sự cạnh tranh từ bên ngoài là một lực lượng mạnh để cải thiện năng suất nhanh, mặc dù có thể gây ra thất nghiệp trong ngắn hạn khi sự điều chỉnh diễn ra.

EU là thị trường rõ ràng cho hàng hóa của CEE, hầu hết các nước CEE bây giờ đã ký các hiệp định với châu Âu về thành viên hiệp hội của EU. Những hiệp định này đã hứa hẹn những chuyển động nhanh đến thương mại tự do với nhiều hàng hóa chứ không chỉ những hàng hóa vật chất thực sự. Các ngành công nghiệp suy giảm hay có vấn đề ở Phương Tây được coi là quá nhạy cảm với sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu rẻ từ CEE. Điều này đúng với vải, thép, và tất nhiên là nông nghiệp - ba trong các khu vực rõ ràng nhất đối với xuất khẩu của CEE sang Phương Tây.

Chính sách của EU đã liên tục mang tính bảo hộ. Chấp nhận nhập khẩu từ CEE có ba lợi ích lớn đối với EU. Thứ nhất, những người tiêu dùng EU có được hàng nhập khẩu rẻ. Thứ hai, có sự tăng trưởng kinh tế được tạo ra sau đó ở CEE như là thị trường xuất khẩu tự nhiên cho những người sản xuất EU. Cùng nhau, hai lý do này là trường hợp cổ điển về việc khai thác lợi thế so sánh. Thứ ba, nếu thí nghiệm ở CEE thất bại, EU sẽ gặp hoặc sự di cư ồ ạt hoặc mối đe dọa chính trị và quân sự ở ngưỡng cửa của mình, có thể cả hai. Các hiệp định tự do thương mại là đầu tư hiệu quả nhất mà EU có thể thực hiện trong sự thành công của Đông Âu.

CEE có lực lượng lao động được đào tạo. Ngoài việc gia nhập thị trường, cái cần là đầu tư vật chất và khả năng quản lý để điều hành các doanh nghiệp định hướng thị trường. Ở đây, Phương Tây có thể giúp và trong một số trường hợp đã làm được một cách thành công. Ví dụ, đầu tư Phương Tây vào các nhà máy sản xuất ôtô ở CEE đã được mở rộng. Dưới sự sở hữu VW, Skoda đã chuyển từ con vịt con xấu xí thành con thiên nga duyên dáng.

Các điều kiện kinh tế vĩ mô cho sự thành công

Sự chuyển đổi là về cải cách phía cung để hoàn thiện sản lượng tiềm năng nhưng chính sách kinh tế vĩ mô không đạt được theo cách này. Các chính sách tiền tệ và tài chính thận trọng cần phải đưa lạm phát vào vòng kiểm soát. Lúc đầu chuyển đổi, lạm phát cao vì hai lý do.

Thứ nhất, vì giá bị đóng băng, chúng tăng vọt lên mức cân bằng. Thứ hai, cần các nguồn lực để đầu tư vào việc chuyển đổi nhưng với sản lượng tiềm năng thấp và vì thế cơ sở thuế thấp sẽ là hợp lý khi dùng thuế lạm phát như một nguồn của doanh thu chính

phủ. Nếu không, đầu tư cần thiết sẽ bị bỏ hoặc các thuế khác sẽ phải quá cao đến mức các ảnh hưởng bóp méo của chúng là lớn.

Khi chuyển đổi thành công, sản lượng tiềm năng tăng và những thuế suất cũ tạo ra nhiều doanh thu hơn. Đầu tư cũng bắt đầu gặp hiệu suất giảm dần. Vì cả hai lý do, tỷ lệ lạm phát tối ưu phải giảm. Tuy nhiên, các nhà chính trị vẫn gặp nhiều áp lực phải chi tiền và tránh đánh thuế. Thể chế được thiết kế tốt sẽ giúp các nhà chính trị làm đúng.

Sự độc lập của ngân hàng trung ương là quan trọng trong các nền kinh tế chuyển đổi cũng như trong nền kinh tế phát triển. Nó giúp đảm bảo một chính sách tiền tệ có trách nhiệm. Trước đây, trong một chương chúng ta đã lưu ý rằng ECB độc lập là không đủ để làm cho Đức bỏ mặc ERM cho EMU. Các tiêu chuẩn Maastricht và Hiệp định về Tính ổn định cũng hạn chế quy mô của những thâm hụt tài chính, do đó ngân hàng trung ương, thậm chí là độc lập không gặp áp lực in tiền.

Nếu điều này đúng với Tây Âu chín muồi, càng chắc có thể áp dụng cho việc chuyển đổi. Trách nhiệm tiền tệ phải được củng cố bằng áp lực tránh các thâm hụt tài chính lớn. Lúc đầu áp lực này đã được áp dụng bởi IMF. Nếu các nước muốn được vay từ IMF, thì họ phải đồng ý áp dụng các mục tiêu đối với thâm hụt tài khóa.

Nếu kế hoạch hóa là quá xấu, tại sao mọi thứ lại trở nên xấu hơn?

Hộp 35.2 cho thấy rằng các nền kinh tế chuyển đổi đã gặp những giảm sút ít nhất 25% GDP thực tế được đo trong thời kỳ 1990-92 trước khi tăng trưởng trở lại vào năm 1993 hay 1994. Chúng ta có thể giải thích điều này như thế nào?

Thứ nhất, thống kê có thể sai. Trước khi giá được giải phóng, GDP thực tế được tính như thế nào? Nếu giá không phản ánh sự khan hiếm, tại sao các số lượng giá trị ở các mức giá đó. Một giải pháp cho điều này là sử dụng giá thế giới: đơn giản là tính các số lượng và sau đó sử dụng giá bằng đôla hay DM. Các nhà kinh tế đã làm việc này phát hiện ra rằng một số trong các ngành công nghiệp cũ đã sản xuất với giá trị gia tăng âm: họ đã sử dụng nhiều đầu vào hơn sản lượng sản xuất ra. Đo một cách thích hợp, sản lượng đã giảm xuống ít hơn so với lúc đầu.

Thứ hai, sự hạn chế kinh tế vĩ mô ban đầu là quan trọng để chấm dứt những sự tăng giá chỉ xảy ra một lần đã trở nên gắn kết với các kỳ vọng lạm phát dai dẳng. Ví dụ, sau khi tự do hóa giá cả ở Tiệp Khắc, giá tăng 25% vào tháng 1 năm 1991; đến tháng 7 năm 1991, lạm phát hàng tháng giảm xuống bằng không.

Thứ ba, khi Liên Xô tan rã, hầu hết các nước ở CEE mất thị trường xuất khẩu chính của mình. Định hướng lại xuất khẩu sang Phương Tây không dễ thực hiện một sớm một chiều. Thậm chí ở Tây Âu, Phần Lan đã gặp suy thoái nghiêm trọng khi các thị trường Nga sụp đổ.

Thứ tư, vai trò then chốt của các ngân hàng phải được hiểu. Tự do hóa giá không tạo ra nền kinh tế thị trường trừ khi các ràng buộc ngân sách bị phá vỡ. Ở Phương Tây, trừ khi các hãng bị phá sản và các nguồn lực vật chất bị phân vào chỗ khác. Ở Đông Âu, các ngân hàng nhà nước trước đây thụ động trong việc cho vay. Họ cho vay để cho phép các doanh nghiệp nhà nước (SOE) đáp ứng các chỉ tiêu sản lượng và đầu tư do các nhà lập kế hoạch đưa ra.

Khi giá được tự do hóa, nhiều SOE đã nhanh chóng mất lợi nhuận (khi lẽ ra họ phải có). Nhưng không ai đóng cửa chúng. Các ngân hàng nhà nước đơn giản là cho vay tiền mới để trả các khoản nợ cũ và tài trợ những khoản lỗ hiện thời. Khi SOE lớn là người thuê lao động duy nhất ở thị trấn, nó "quá lớn không thể thất bại". Các ngân hàng cư xử theo cách này một phần vì chúng cũng là sở hữu nhà nước và vẫn cảm thấy có trách

nhiệm đối với việc làm, nhưng cũng vì phần lớn tài sản của chúng - các khoản cho vay cũ cho các SOE - bản thân chúng là vô giá trị. Làm ầm lên có thể để lộ ra mức độ của sự lo lắng trong các ngân hàng.

Hộp 35-2 Sự chuyển đổi CEE: một báo cáo quá trình

Các nước bỏ kế hoạch hóa tập trung vì nó không có tác dụng và các nền kinh tế của chúng đình trệ. Bảng dưới đây cho thấy lạm phát và tăng trưởng sản lượng thực sau một thập kỷ rưỡi chuyển đổi.

Trong thời kỳ 1991-93, nhiều nước đã gặp tỷ lệ lạm phát lớn và chịu những suy giảm nghiêm trọng trong sản lượng. Nhưng khi đó đã đến góc rẽ, lạm phát đã giảm nhanh, và hầu hết các nước bây giờ hưởng 10 năm tăng trưởng kinh tế bền vững.

	Lạm phát hàng năm(%)				Tăng trưởng GDP thực tế hàng năm (%)		
	91 - 93	94 - 96	97 - 98	99 - 03	91 - 93	94 - 97	98 - 03
Trung Âu							
Cộng hòa Czech	29	10	9	4	-4,1	3,0	3,0
Hungary	27	23	16	8	-5,3	2,8	3,0
Ba Lan	47	27	14	4	-3,4	7,8	3,8
Slovakia	27	10	7	6	-8,1	8,0	3,9
Slovenia	121	12	8	8,5	-3,9	4,3	3,7
Đông Nam Âu							
Albania	115	15	27	5	-14,8	7,7	5,3
Bulgaria	160	120	294	7	-6,8	-3,5	4,7
Croatia	777	11	5	4	-13,4	6,4	5,0
FYR Macedonia	760	22	2	4	-8,0	2,2	2,5
Romania	240	50	107	20	-4,0	2,2	4,5
Baltics							
Estonia	334	32	10	3,8	-12,0	4,5	5,0
Latvia	420	23	6	2,5	-15,0	2,9	6,2
Luthuania	561	32	7	1	-14,5	1,5	7,3

Nguồn: EBRD *Transition Report.*

Các chính phủ, một cách khôn ngoan, đã bắt đầu xử lý các khoản nợ xấu ở ngân hàng và làm cho chúng trở thành những ứng viên sớm cho việc tư nhân hóa. Không có các ngân hàng để hiệu lực hóa việc phá sản (ở Phương Tây các chủ nợ là người đóng cửa các công ty), chúng ta không thể kỳ vọng giá phân bổ các nguồn lực hiệu quả hơn. Các hãng cũ không hiệu quả tiếp tục và các nhà kinh doanh mới thấy khó vay được tiền.

Cuối cùng có sự thất bại căn bản về sự kiểm soát công ty. Thậm chí Phương Tây cũng gặp rắc rối trong việc tạo ra các động cơ tốt cho những người quản lý (xem Chương 6). Trong các nền kinh tế chuyển đổi vấn đề này là nhạy cảm. Con mắt cảnh giác của nhà nước đã dời khỏi SOE khi chính phủ cố gắng từ bỏ các cách cũ của kế hoạch hóa. Suốt thời gian cho đến khi các SOE bị tư nhân hóa và được giám sát bởi các cổ đông được thông tin đầy đủ, đã không hề có sự kiểm soát. Những người quản lý có thể làm cái mà mình thích. Cái họ thích là cuộc sống dễ dàng hay tồi tệ hơn. Nhiều nước đã gặp sự bùng nổ "tư nhân hóa tự phát". Ở Phương Tây gọi đó là ăn cắp.

Kinh nghiệm chuyển đổi nhắc chúng ta nhớ rằng thực thi thị trường, trong khi có thể là cần thiết, là không đủ để hưởng mức sống cao. Các thị trường hoạt động tốt, giống như các tảng băng, có nhiều ở bên dưới mặt nước: không nhìn thấy nhưng quan trọng. Chúng có các hợp đồng hợp pháp mà việc hiệu lực hóa công bằng theo luật có những ghi chép theo dõi tạo lòng tin. Chúng có những quy định làm giảm sức mạnh thị trường,

được quản lý bởi các công chức nhà nước không có tham nhũng địa phương. Chúng có các tổ chức thu thuế là công bằng và thái độ tuân thủ thuế giữa các công dân duy trì sự trốn thuế trong các giới hạn có thể chấp nhận được. Chúng có các hệ thống bảo hiểm xã hội và bảo hộ phức tạp dùng để ngăn chặn sự nổi lên của những người bị thua thiệt đến mức mất hy vọng rồi trả thù.

Danh sách này có thể dài hơn. Việc lập nó chỉ đơn thuần cho thấy rằng nhiều trong số các mục then chốt đòi hỏi cơ sở hạ tầng đắt đỏ và nhất thiết mất thời gian để xây dựng niềm tin và danh tiếng. Điều này có hai ứng dụng. Thứ nhất, việc chuyển đổi phải mất thời gian để tiến triển, đặc biệt ở những nơi cơ cấu xã hội nằm trong sự đe dọa. Thứ hai, việc thiết lập các thị trường không được thực hiện với ít chi phí. Cơ sở hạ tầng thị trường căn bản phải được lắp đặt.

Mặc dù có những dự báo này, Hộp 35.2 cho thấy rằng nhiều nền kinh tế, đặc biệt những nền kinh tế ở Trung Âu gần nhất với các thị trường EU, bây giờ đang tăng trưởng liên tục. Bàn luận của chúng ta về sự hội tụ và đuổi kịp ở Chương 30 cho thấy rằng những nền kinh tế này có thể tăng trưởng nhanh hơn Tây Âu trong thập kỷ tới.

Sự mở rộng EU

Các nền kinh tế chuyển đổi ở Trung và Đông Âu muốn là thành viên EU thì sẽ được phép gia nhập hoàn toàn vào một thị trường lớn. Điều này đến lượt nó đã trở thành nam châm hút đầu tư vào, tìm cách tận dụng lợi thế của tiền lương địa phương thấp nhưng các thị trường sản phẩm đảm bảo.

Có hầu như tất cả sức mạnh trong đàm phán, EU quyết định thời gian biểu cho việc mở rộng EU. Trong năm 2004, những nước gia nhập mới đã trở thành thành viên của EU và cụ thể của Thị trường Chung. Các rào cản thuế quan và phi thuế quan đang biến mất. Vì thế, trên quan điểm của EU, các nước gia nhập đã "sẵn sàng" khi họ có thể được phép vào Thị trường Chung một cách an toàn.

Về mặt nguyên tắc, điều này có nghĩa là EU đã ủy quyền cho các nhà điều tiết ở các nước gia nhập, rằng các nước gia nhập có thể đối phó với cạnh tranh trong phạm vi Thị trường Chung, và rằng sự ổn định kinh tế vĩ mô hợp lý đã được thiết lập.

Khi gia nhập EU, các nước gia nhập được kỳ vọng gia nhập ERM2, một cơ chế tỷ giá hối đoái với ngang giá cố định nhưng có điều chỉnh giữa mỗi nước gia nhập và đồng euro. Có những biên độ thông thường xung quanh ngang giá này. Các nước gia nhập sẽ ở trong ERM2 cho đến khi họ thỏa mãn các tiêu chuẩn Maastricht. Khi đó họ sẽ được phép sử dụng đồng euro.

Như vậy, các nước khác nhau có thể ở trong ERM2 trong các khoảng thời gian khác nhau cho đến tận khi sẵn sàng gia nhập đồng euro. Các tiêu thức Maastricht đòi hỏi là lạm phát thấp phải đạt được, thâm hụt tài chính không quá mức, và không xảy ra việc phá giá tiền tệ trong 2 năm trước khi thực hiện đồng euro. Như vậy, hai năm là thời gian tối thiểu của thành viên ERM2.

Việc euro hóa có tốt hơn không?

Hầu hết các nền kinh tế chuyển đổi châu Âu chỉ ghi nhớ một điều: sử dụng hoàn toàn đồng euro. Một khi đã được chấp nhận như những nước gia nhập thích hợp vào EU, sẽ tốt hơn không nếu sử dụng ngay đồng euro, vì thế thoát khỏi những bất trắc và các cuộc tấn công đầu cơ có thể trong thời kỳ thành viên ERM2 của mình?

Nhiều nhà kinh tế cho rằng với một nền kinh tế chuyển đổi cụ thể, việc sử dụng đồng euro khi gia nhập EU sẽ thực sự là chính sách tốt hơn. Tuy nhiên, EU đã công khai xóa bỏ điều này, vì hai lý do.

Thứ nhất, EU luôn luôn hoạt động theo nguyên tắc tất cả các nước phải tuân theo các quy tắc giống nhau. Điều này giúp hạn chế việc vận động hành lang cho sự đối xử đặc biệt. Vì các thành viên hiện thời của EMU đã phải gia nhập ERM và thực hiện các tiêu chuẩn Maastricht, EU muốn tất cả các thành viên mới cũng làm như thế. Nếu không sẽ vi phạm nguyên tắc tất cả các nước phải tuân theo các quy tắc giống nhau.

Thứ hai, mặc dù một nước gia nhập cụ thể là nhỏ so với EU, việc cho phép một nhóm chẳng hạn 10 nước là sự mở rộng đáng kể đối với EU. Nếu các nước này không thỏa mãn đầy đủ các tiêu chuẩn về lạm phát thấp và kỷ luật tài chính, cùng nhau họ có thể phá vỡ chính sách kinh tế vĩ mô đối với các nước thành viên hiện thời của châu Âu lục địa.

Ví dụ, nếu Ngân hàng Trung ương châu Âu chỉ chú ý đến lạm phát trung bình trong phạm vi châu Âu lục địa, việc cho phép nhiều nước lạm phát cao gia nhập sẽ làm tăng lạm phát trung bình và buộc chính sách tiền tệ phải tăng lãi suất. Tây Âu sẽ bị suy thoái trong khi Ngân hàng Trung ương châu Âu đã giúp chữa lạm phát ở Đông Âu. Tây Âu có thể thích giữ các nước gia nhập ở bên ngoài đồng euro cho đến tận khi họ chuyển đổi hoàn toàn về tỷ lệ lạm phát và kỷ luật tài khóa của các nước thành viên đồng euro hiện thời.

TÓM TẮT

- **Sắc luật Một châu Âu** ràng buộc các chính phủ EU vào **Thị trường Chung** năm 1992. Các nguyên tắc là khuôn khổ chung về điều tiết, sự thực hiện quốc gia và cùng công nhận các hãng được cấp giấy phép bởi các nhà nước thành viên khác.
- Với nhiều nước điều này có nghĩa là bỏ điều tiết đáng kể. Cùng với quy mô thị trường được mở rộng, điều này làm tăng cạnh tranh.
- Những nước được lợi chính là các nước nhỏ phía Nam của EU, những nước có lao động tương đối rẻ và phạm vi về tính kinh tế của quy mô. Tuy nhiên, thậm chí cả những nước EU rộng và giàu cũng được lợi.
- **Liên minh tiền tệ** có nghĩa là tỷ giá hối đoái cố định lâu dài, chuyển động tự do của vốn và một lãi suất.
- Khi xóa bỏ kiểm soát vốn trước năm 1992, ERM đã làm hài hòa chính sách tiền tệ dưới sự lãnh đạo của Đức. Liên hiệp Anh đã trở thành thành viên của ERM vào năm 1990 nhưng đã rút khỏi vào năm 1992.
- Các **tiêu chuẩn Maastricht** quy định những nước gia nhập EMU, bao gồm cả những nước sau này phải cho thấy lạm phát thấp, lãi suất thấp và tỷ giá hối đoái danh nghĩa ổn định trước khi gia nhập, và phải có thâm hụt ngân sách và nợ chính phủ kiểm soát được.
- Các thành viên EMU phải tiếp tục tuân theo **Hiệp định về Tính ổn định**, nó phạt những nước có thâm hụt ngân sách quá mức, trừ những nước đang ở trong suy thoái.
- Trong EMU, tính cạnh tranh của một nước có thể thay đổi thông qua quá trình điều chỉnh tiền lương và giá chậm chạp. Không có **hệ thống tài chính liên bang**, các nước thành viên có thể muốn duy trì sự kiểm soát chính sách tài khóa và xử lý các cuộc khủng hoảng.
- **Các nền kinh tế chuyển đổi** ở Trung và Đông Âu đã bắt đầu cuộc cải cách kinh tế. Cải cách kinh tế phía cung có nghĩa là đưa ra động cơ lợi nhuận và bãi bỏ điều tiết, và cho phép hệ thống giá hoạt động. Vì giá thấp một cách giả tạo, nên lúc đầu có sự tăng vọt giá. Chính sách kinh tế vĩ mô thắt chặt đã ngăn chặn điều này biến thành lạm phát cao và giảm lạm phát liên tục sau đó.

- Sản lượng đã giảm mạnh ở CEE trong thời kỳ 1990-92. Thị trường Xô Viết sụp đổ, các ngân hàng không có khả năng giám sát và hiệu lực hóa các hợp đồng tín dụng, có ít sự kiểm soát công ty và thiếu cơ sở hạ tầng có tính chất sống còn cho nền kinh tế thị trường.
- Hầu hết các nước CEE đã lấy lại được sự tăng trưởng trong thời kỳ 1993-94 và có thể duy trì sự tăng trưởng nhanh nếu các chính sách hợp lý được duy trì.
- Hầu hết các nước CEE đang ở các giai đoạn phát triển của đàm phán gia nhập EU. Chúng sẽ phải chứng minh được là có thể tồn tại được trong Thị trường Chung mà không làm rối loạn các thành viên hiện thời của EU. Họ phải gia nhập ERM2 và sẽ được phép sử dụng đồng euro chỉ sau khi thực hiện các chỉ tiêu Maastricht.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. "Công nhân có sức mạnh trong thị trường lao động chỉ vì các hãng của họ có sức mạnh trong thị trường hàng hóa. Trong hãng cạnh tranh hoàn hảo, những cố gắng làm tăng tiền lương chỉ làm cho hãng phải ra khỏi ngành". Điều này có đúng không? Nếu sự cạnh tranh tăng lên trong thị trường sản phẩm năm 1992, ảnh hưởng đối với thị trường lao động EU là gì?

2. Nêu tên ba nước EU mà bạn nghĩ là có lợi thế so sánh trong các hàng hóa sử dụng vốn con người nhiều hơn. Nêu tên 3 nước mà điều này không đúng.

3. Hai nước thuộc liên minh tiền tệ và đối mặt với một lãi suất đối với các khoản tiền gửi ngân hàng. Tuy nhiên, một chính phủ có các khoản nợ lớn và lo lắng về việc tăng thuế hoặc giảm chi tiêu. Các trái phiếu chính phủ ở hai nước có trả cùng một lãi suất không? Liệu có các luồng tư bản lớn giữa hai nước này không? Đây có phải là liên minh tiền tệ không? Nếu không thì tại sao?

4. Hiệp ước về Tính ổn định buộc các thành viên EMU duy trì thâm hụt ngân sách thấp. Cơ sở của chính sách này là gì? Tại sao lại cần nó nếu Ngân hàng Trung ương châu Âu là độc lập và đã cam kết về lạm phát thấp?

5. "Chuyển đổi chỉ là dự án đầu tư lớn với chi phí lúc đầu và lợi ích về sau. Các nền kinh tế chuyển đổi phải tài trợ toàn bộ chi phí chuyển đổi bằng vay nước ngoài và trả lãi sau đó khi họ giàu". Nếu có thể, các nền kinh tế chuyển đổi có muốn làm thế không? Tại sao các chủ nợ có thể không cho vay nhiều?

6. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau là sai? (a) EU luôn luôn là khu vực thương mại tự do và chắc là đã luôn luôn có thị trường chung. (b) Liên minh tiền tệ là sự mất mát lớn về chủ quyền tiền tệ đối với các thành viên ERM. (c) Ngân hàng Trung ương châu Âu phải đảm bảo sự ổn định giá nhưng nằm dưới sự kiểm soát chính trị dân chủ.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 689.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Chương 36

Các nước kém phát triển

Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

1. **Tại sao các nước nghèo lại nghèo.**
2. **Vai trò xuất khẩu các sản phẩm thô.**
3. **Vai trò của công nghiệp hoá và xuất khẩu hàng chế biến.**
4. **Liệu vay nước ngoài có thúc đẩy phát triển không.**
5. **Các con đường khác giảm nghèo.**
6. **Tầm quan trọng của viện trợ từ các nước giàu.**

Ở châu Âu, hạn hán là không tốt cho làm vườn; ở các nước nghèo nó làm chết nhiều người. Trong chương này, chúng ta chú ý đặc biệt đến các nước nghèo hơn trong nền kinh tế thế giới. Thu nhập của thế giới được phân chia không bằng nhau giữa các nước giàu và các nước nghèo, các nước kém phát triển (LDC). Chúng ta xem lại những trở ngại chính đối với sự phát triển kinh tế của các nước nghèo, sau đó bàn luận xem nền kinh tế thế giới giúp LDC hay cản trở họ. Nhiều LDC cảm thấy rằng nền kinh tế thế giới được sắp xếp để làm lợi cho những nước giàu và khai thác các nước nghèo. Chúng ta nghiên cứu xem điều này đúng hay sai, và có thể làm được gì về điều đó.

Các nước kém phát triển (LDC) là các nước với thu nhập tính trên đầu người thấp.

36.1 Phân phối thu nhập của thế giới

41% dân số thế giới sống ở các nước nghèo, với thu nhập trung bình hàng năm khoảng 280£ một người. Ở các nước giàu, thu nhập bình quân hàng năm là hơn 18 000£ một người. Hầu hết dân số thế giới sống trong nghèo đói ngoài sức tưởng tượng của mọi người ở các nước Phương Tây. Bảng 36.1 biểu thị số liệu về thu nhập trên đầu người, tuổi thọ kỳ vọng từ lúc sinh và nạn mù chữ của người lớn. Các nước thu nhập thấp về mọi chỉ tiêu đều xấu.

Bảng 36.1 Các chỉ số về phúc lợi, 2000

Nhóm nước	Nghèo	Trung bình	Giàu
GNP theo đầu người (£)	280	1310	18340
Tuổi thọ kỳ vọng từ lúc sinh (năm)	59	69	78
Tỷ lệ người lớn mù chữ (%)	39	15	<1

Nguồn: World Bank, *Development Report* (various issues).

Tiến bộ gần đây

Tuy vậy, tình hình của các nước thu nhập thấp đã được cải thiện từ năm 1965. Bảng 36.2 cho thấy sự tăng đáng kể trong tuổi thọ kỳ vọng ở các nước thu nhập thấp, một chỉ dẫn rõ ràng về chất lượng cuộc sống đã được cải thiện từ năm 1965. Thu nhập trên đầu người đã tăng ở tất cả các nhóm nước, nhưng theo các con số tuyệt đối các nước nghèo còn tụt lại sau xa hơn so với phần còn lại của thế giới. Như vậy, có sự tiến bộ trong 4 thập kỷ qua, nhưng khoảng cách giữa các nước giàu và các nước nghèo là rộng và trong hầu hết các trường hợp đang rộng ra.

Bảng 36.2 Sự phát triển của thế giới, 1965- 2000

Nhóm nước	Tăng trưởng thực tế trên đầu người (% năm)	Tuổi thọ kỳ vọng lúc sinh 1965	Tuổi thọ kỳ vọng lúc sinh 2000
Thấp	2,2	50	59
Trung bình	1,6	52	69
Giàu	2,6	71	78

Nguồn: World Bank, *Development Report.*

Những người sống ở các nước giàu có thể quan tâm đến các vấn đề của các LDC không chỉ vì quan tâm về tính công bằng và sự ghê tởm về nghèo đói bất cứ nơi nào nó xảy ra. Trong Chương 33, chúng ta đã lập luận rằng tăng thương mại thế giới thường làm lợi cho tất cả các bên quan tâm. Thậm chí trên quan điểm thuần tuý ích kỷ, Phương Bắc có nhiều lý do để quan tâm đến sự phát triển kinh tế của các LDC.

36.2 Các trở ngại đối với sự phát triển

Tại sao nhiều nước có GNP thực tế theo đầu người thấp đến thế? Để có vị trí này chắc là họ đã phát triển chậm trong khoảng thời gian dài. Trong mục này, chúng ta nghiên cứu những vấn đề đặc biệt mà các nước với thu nhập rất thấp đã gặp phải.

Tăng dân số

Thu nhập trên đầu người tăng khi tổng thu nhập tăng nhanh hơn dân số. Ở các nước giàu việc kiểm soát sinh đẻ là phổ biến; ở các nước nghèo ít hơn nhiều. Không có lương hưu nhà nước, có nhiều con là một cách để mọi người cố gắng đảm bảo sự an toàn chống lại tuổi già của mình khi họ không còn khả năng lao động. Trong những thập kỷ gần đây, dân số của các nước thu nhập thấp đã tăng xấp xỉ 2,5% năm; ở các nước giàu tăng dân số hàng năm là dưới 1 phần trăm. Đơn giản để tăng mức sống trên đầu người, các nước nghèo phải tăng tổng sản lượng nhanh hơn các nước giàu.

Việc mở rộng lực lượng lao động nhanh có thể cho phép sự tăng trưởng GNP nhanh nếu các đầu vào yếu tố khác mở rộng ở cùng một tốc độ. Các nước nghèo không thể mở

rộng cung đất đai, vốn và các tài nguyên thiên nhiên ở cùng một tỷ lệ như lực lượng lao động. Hiệu suất giảm dần của lao động thể hiện.

Sự khan hiếm tài nguyên

Dubai rõ ràng có sẵn dầu mỏ và có GNP theo đầu người cao hơn Mỹ hay Đức. Hầu hết, các nước thu nhập thấp của thế giới đều không may mắn có nhiều tài nguyên thiên nhiên như vậy.

Vốn

Các nước giàu đã để dành cho đầu tư hiện vật. Hầu hết các nguồn tài nguyên trong nước đều cần đến để đảm bảo thậm chí là tiêu dùng tối thiểu. Các khoản vay tài chính và viện trợ cho phép các nước nghèo mua máy móc và thanh toán cho các hãng xây dựng nước ngoài. Tuy nhiên, các LDC kêu ca cả về sự hỗ trợ tài chính không đủ[1] và rằng các hãng đa quốc gia được đưa vào để giúp đỡ sự phát triển kinh tế thực tế lại ngăn cản sự tăng trưởng kinh tế bền vững của các LDC: họ sử dụng công nhân nước ngoài, do đó ngăn cản công nhân trong nước đạt được các kỹ năng và kinh nghiệm quý báu, và họ đem lợi nhuận trở về nước mình, do đó ngăn cản sự tích luỹ vốn tài chính trong phạm vi các LDC để tài trợ cho sự phát triển tiếp sau.

Đầu tư xã hội vào cơ sở hạ tầng

Các nước giàu đạt được tính kinh tế của quy mô và năng suất cao thông qua chuyên môn hoá, được hỗ trợ bởi các mạng lưới giao thông và thông tin hoàn chỉnh. Không có đầu tư nhiều tiền, các nhà máy năng lượng, đường sá, các hệ thống điện thoại và nhà ở đô thị, các nước nghèo phải hoạt động trong các cộng đồng nhỏ hơn không thể khai thác đầy đủ tính kinh tế của quy mô và chuyên môn hoá.

Vốn con người

Không có các nguồn lực để đầu tư vào y tế, giáo dục và đào tạo công nghiệp, công nhân ở các nước nghèo thường kém năng suất hơn các công nhân sử dụng cùng công nghệ ở các nước giàu. Không có năng suất cao hơn, còn khó tạo ra sản lượng đủ (dư so với đòi hỏi tiêu dùng) để tăng đầu tư vào con người cũng như máy móc.

Phong tục tập quán

Những người ở Phương Bắc dễ phàn nàn rằng ở các nước chậm phát triển các phong tục tập quán mang tính bộ lạc và lối sống cộng đồng ngăn cản sự phát triển kinh doanh và các sáng kiến. Lập luận này có thể có một phần sự thật. Người ta dễ quên rằng các truyền thống kinh doanh của các nước công nghiệp và sự chấp nhận các nhà máy làm việc phải mất nhiều thập kỷ thậm chí nhiều thế kỷ để phát triển. Một số LDC đang tìm kiếm một cách công khai các chiến lược phát triển khác mà thừa nhận văn hoá truyền thống của họ.

Nông nghiệp năng suất thấp

Nếu năng suất nông nghiệp là thấp, thì hầu hết mọi người phải làm việc trên đất để tạo ra đủ thức ăn cho dân số. Rất ít công nhân sẵn có cho các hoạt động khác. Sản lượng nông nghiệp tăng còn đòi hỏi tưới, tiêu, phân bón và hạt giống tốt hơn, hay thiết bị tốt hơn. Đến tận khi các công nhân có thể được giải phóng khỏi đất, các nước nghèo không thể dành các nguồn lực đầu tư để cải thiện năng suất nông nghiệp. Tất cả cái đó là một phần của cái vòng luẩn quẩn.

[1] Tại cuộc gặp thượng đỉnh về lương thực năm 1996, Jacques Diouf, Giám đốc tổ chức Lương thực và Nông nghiệp đã nói rằng ngân sách hàng năm của ông "ít hơn phần 9 nước phát triển chi cho thức ăn của chó và mèo trong 6 ngày, và ít hơn 5% so với phần mà những người sống ở một nước giàu chi vào các sản phẩm giảm béo hàng năm". *The Times*, 14 tháng 11 năm 1996.

Mâu thuẫn

Thêm vào các lý do kinh tế này, một số người tin rằng các vùng nghèo nhất là các vùng mà mâu thuẫn bên trong và bên ngoài tồn tại dai dẳng. Đôi khi, điều này phản ánh những tranh chấp kéo dài về các ranh giới nhân tạo được đặt ra trong thời kỳ thuộc địa. Cũng có một số bằng chứng rằng của cải, khoáng sản quý hiếm có thể làm phát sinh các cuộc chiến tranh về nhóm nào phải được hưởng lợi ích của nguồn của cải này.

Các nước nghèo gặp nhiều trở ngại đối với sự phát triển kinh tế. Trong phần còn lại của chương này, chúng ta bàn đến mức độ mà nền kinh tế thế giới có thể giúp. Tuy nhiên, chúng ta không tập trung hoàn toàn vào các nước nghèo nhất. Nhóm các nước được xếp loại vào LDC còn bao gồm cả các nước công nghiệp hoá mới - các nước như Mexico và Brazil, đang trên con đường trở thành các nước giàu. Trong một số các trường hợp các nước thu nhập trung bình này đã phát triển theo cách các nước nghèo nhất hy vọng noi theo. Cùng nhau, các LDC chia sẻ nhiều mối bất bình về cách hoạt động của nền kinh tế thế giới. Theo quan điểm của họ, nó đã làm lợi cho các nước công nghiệp giàu.

36.3 Phát triển thông qua trao đổi thương mại các sản phẩm thô

Chương 33 đã phân tích những lợi ích từ thương mại khi các nước chuyên môn hoá vào các hàng hoá mà mình có lợi thế so sánh. Chúng ta đã thấy rằng sự sẵn có yếu tố tương đối nhiều là yếu tố quan trọng quyết định lợi thế so sánh. Ở nhiều LDC, yếu tố được cung tương đối nhiều nhất là đất đai. Điều này cho thấy rằng các LDC có thể tốt nhất là tranh thủ lợi thế của nền kinh tế thế giới bằng việc xuất khẩu hàng hoá sử dụng đất đai tương đối nhiều.

Sản phẩm thô là các sản phẩm nông nghiệp và khoáng sản mà sản lượng dựa chủ yếu vào đầu vào đất đai.

Nhiều LDC xuất khẩu các hàng hoá thô, cả các hàng hoá "mềm" - sản phẩm nông nghiệp như cà phê, bông, đường - và các hàng hoá "cứng" hay khoáng sản, như đồng hay nhôm.

Về mặt truyền thống, các LDC đã có lợi từ thương mại bằng việc xuất khẩu các sản phẩm thô cho phần còn lại của thế giới và sử dụng doanh thu để nhập khẩu những sản phẩm thật cần thiết như máy móc và hàng công nghiệp. Vào cuối những năm 1960, các sản phẩm thô chiếm 84% xuất khẩu của các LDC. Tuy nhiên, nhiều LDC đã nghi ngờ con đường phát triển này. Ngày nay, chỉ gần nửa các LDC xuất khẩu các sản phẩm thô. Bây giờ chúng ta sẽ giải thích tại sao.

Các xu hướng về giá hàng hoá thô

Bảng 36.3 cho thấy, trừ dầu mỏ, ở đó OPEC giảm cung, và trừ vàng, ở đó giá thường bị kiểm soát một cách nhân tạo, xu hướng về giá thực của các sản phẩm thô đã giảm trong nhiều thập kỷ. Điều này phản ánh cả cung cao hơn và cầu thấp hơn. Về phía cầu, tiến bộ kỹ thuật như cao su nhân tạo và chất dẻo đã làm giảm giá nhiều khoáng sản thô bán cho các thị trường công nghiệp.

Bảng 36.3 Giá thực tế của sản phẩm thô (1995 = 100)

	1955	1975	2003
Dầu mỏ	57	180	167
Vàng	43	120	95
8 khoáng sản khác	152	200	72
28 sản phẩm mềm	186	217	67

Nguồn: IMF, *International Financial Statistics.*

Về phía cung, các LDC đã tăng năng suất và sản lượng do tưới tiêu tốt hơn, giống tốt hơn và nhiều phân bón hơn. Nông nghiệp châu Á đã chuyển đổi bởi cuộc "cách mạng xanh". Những nhà sản xuất khoáng sản đã phát triển

các phương pháp khai thác sử dụng nhiều vốn hơn. Thành công của các LDC trong việc tăng sản lượng và khả năng xuất khẩu đã giúp hạ giá thực của các hàng hoá mà họ đang cố gắng bán.

Các xu hướng về giá sản phẩm thô này có thể không tiếp diễn. Với cung hữu hạn của thế giới về một số khoáng sản, giá thực tế có thể sẽ phải tăng để hạn chế cung ngày càng khan hiếm. Giá thực tế của những sản phẩm có thể sinh sôi, như cao su tự nhiên, có thể giảm khi có nhiều các sản phẩm nhân tạo thay thế được tạo ra.

Tính không ổn định của giá

Bất lợi thứ hai của việc tập trung vào việc sản xuất các sản phẩm thô là giá thực tế của chúng không ổn định. Đối với cả hàng hóa cứng và mềm, sự thay đổi 40% trong giá thực tế trong vòng một năm không phải là không phổ biến. Các LDC không biết xuất khẩu của mình tài trợ được bao nhiêu nhập khẩu.

Giá cân bằng của sản phẩm thô không ổn định vì cả cung và cầu đều không co giãn theo giá. Ở phía cầu, mọi người cần thực phẩm và nguyên liệu thô cho công nghiệp. Ở phía cung, cây đã được trồng và sản phẩm mau hỏng phải được bán bất kể giá nào. Tương tự, cung kim loại và khoáng sản có xu hướng không co giãn vì mất nhiều năm để xây dựng một mỏ đồng mới hay một nhà máy nhôm. Sản lượng không thể thay đổi nhanh được.

Vì cả đường cung và đường cầu đều rất dốc, một sự dịch chuyển nhỏ của một đường dẫn đến sự thay đổi lớn trong giá cân bằng. Các đường cầu dịch chuyển do các chu kỳ kinh doanh ở các nước giàu. Mất mùa hay các cuộc đình công của thợ mỏ làm cho các đường cung dịch chuyển.

Các LDC còn phàn nàn, một cách chính đáng, rằng việc bảo hộ nông nghiệp của các nước giàu là nguyên nhân chính làm giảm giá thực của các sản phẩm nông nghiệp. Nông nghiệp đã bị loại trừ khỏi giảm thuế quan đã được thỏa thuận trong GATT và WTO trong 50 năm qua. Vì thế, khi các nước nghèo tăng được thêm cung, sản lượng bổ sung này phải được hấp thụ bởi phần của nền kinh tế thế giới mà phần đó đã loại trừ các nước giàu. Trong thị trường nhỏ hơn này, cung bổ sung đẩy giá xuống rất nhiều. Nếu như các nước nghèo vào được thị trường của các nước giàu, thì sự thay đổi giá sẽ ít hơn nhiều.

Hộp 36-1 Nạn đói và xung đột

Bảng dưới đây lấy từ website của Mạng lưới cảnh báo nạn đói sớm. Hầu hết mỗi nước trong danh sách đều được đưa tin vì nội chiến, vẫn là cản trở lớn đối với sự phát triển kinh tế. Các nguồn tài nguyên sẵn có đổ vào chiến tranh chứ không phải đầu tư, thậm chí vào những thứ cơ bản nhất như hạt giống và gia súc.

Đông Phi (Horn)	Tây Phi (Sahel)	Nam Phi	Trung Á
Eritrea	Burkina Faso	Angola	Afghanistan
Ethiopia	Chad	Malawi	
Kenya	Mali	Mozambique	
Rwanda	Mauritania	Tanzania	
Somalia	Niger	Zambia	
Nam Sudan		Zimbabwe	
Tanzania			
Uganda			

Nguồn: http://www.fews.net/

Tập trung xuất khẩu

Những dao động trong giá thực của sản phẩm thô dẫn đến thu nhập xuất khẩu không ổn định và những dao động trong GNP ở những LDC tập trung vào xuất khẩu các sản phẩm thô. Bảng 36.4 cho thấy một sản phẩm có thể chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng xuất khẩu của một số LDC.

Bảng 36.4 Tập trung xuất khẩu (hàng hóa và % của tổng xuất khẩu)

Guinea Bissau	Lạc	94
Uganda	Cà phê	56
Zambia	Đồng	56
Mauritania	Quặng sắt	52
Mali	Bông	46

Nguồn: Financial Times, 30 January 2002.

Chẳng hạn, giá thực của kacao là không ổn định. Giả sử rằng Ghana gặp sự giảm giá kacao 50%: thu nhập xuất khẩu của nó giảm 11%, đó là tai nạn. Tất nhiên, Ghana sẽ rất lợi khi giá kacao tăng vọt. Toàn bộ nền kinh tế của Ghana sẽ gặp bất lợi bởi những thay đổi trong thị trường kacao của thế giới.

Kết hợp xu hướng giảm giá trong dài hạn và những dao động lớn ngắn hạn xung quanh xu hướng này làm cho các LDC miễn cưỡng theo đuổi sự phát triển thông qua xuất khẩu các sản phẩm thô nếu điều này có nghĩa là tập trung quá mức vào một hàng hóa. Đa dạng hóa sản xuất và xuất khẩu nhiều hàng hóa khác sẽ giúp ổn định doanh thu xuất khẩu và hoạt động kinh tế vĩ mô nói chung.

Các chương trình ổn định hóa hàng hóa

Bằng việc đạt được sức mạnh kinh tế lớn hơn, có thể là những nhà sản xuất sản phẩm thô tiếp tục theo đuổi các lợi thế so sánh tự nhiên của mình nhưng trong phạm vi nền kinh tế thế giới, từ đó họ có thể được lợi dễ hơn. Giả sử rằng họ hợp lại cùng nhau để tổ chức một chương trình ổn định hóa đối với một sản phẩm thô cụ thể. Bằng việc ổn định giá của hàng hóa này, chương trình sẽ ổn định hóa được thu nhập xuất khẩu của các nước phụ thuộc chủ yếu vào xuất khẩu sản phẩm đó.

Hình 36.1 cho thấy hoạt động của chương trình này. DD biểu thị đường cầu không co giãn về sản phẩm đó. Đường tổng cung của các nhà sản xuất canh tranh dao động giữa SS_1 và SS_2 tùy thuộc vào tình hình mùa màng. Trong thị trường tự do, cân bằng sẽ dao động giữa các điểm A_1 và A_2 trên đường cầu. Vì cầu là không co giãn, những dao động này hàm ý những thay đổi lớn trong giá cân bằng của hàng hóa.

Bây giờ giả định rằng dự trữ đệm được thiết lập.

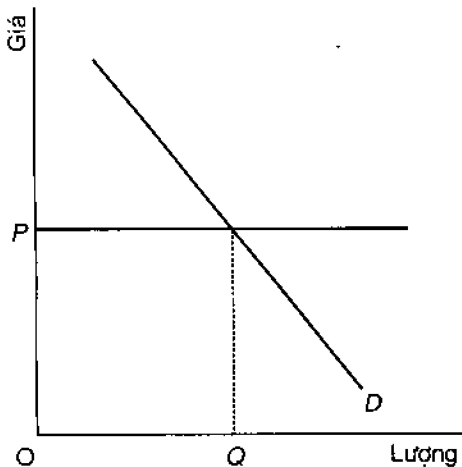
Giả sử rằng mùa màng bội thu có nghĩa đường cung là SS_1. Không có sự can thiệp, cân bằng là ở A_1. Dự trữ đệm mua số lượng AB, để lại số lượng OQ được mua bởi những người mua khác ở giá P. Nếu chính phủ điều hành dự trữ đệm, nước này xuất khẩu Q ở giá P.

Dự trữ đệm nhằm mục đích ổn định hóa thị trường hàng hóa bằng việc mua khi giá thấp và bán khi giá cao.

Dự trữ đệm dự trữ hàng hóa này trong các nhà kho. Khi mùa màng thất thu, đường cung của những người sản xuất là SS_2. Không cho phép cân bằng thị trường tự do ở A_2, dự trữ đệm bán số lượng CA lấy từ kho ra. Cùng với sản lượng mới là PC, điều này hàm ý tổng lượng xuất khẩu lại là Q ở giá P. Dự trữ đệm ổn định hóa được giá hàng hóa ở P. Cũng bằng việc ổn định hóa số lượng xuất khẩu ở Q, nó ổn định hóa được thu nhập từ xuất khẩu.

Mặc dù Hình 36.1 minh họa những dao động trong cung, những dao động trong cầu cũng có thể tạo lý do cho dự trữ đệm. Đường cầu về đồng có xu hướng dao động cùng với chu kỳ kinh doanh ở châu Âu và Bắc Mỹ nơi đồng là đầu vào chính của sản xuất. Hãy cố gắng tự vẽ một hình giống như Hình 36.1 để minh họa cách dự trữ đệm có thể hoạt động khi đường cầu dao động.

Hình 36.1 Ổn định giá hàng hóa



Trong thị trường tự do, những dao động của đường cung giữa SS_1 và SS_2 dẫn đến sự vận động dọc theo đường cầu giữa A_1 và A_2. Khi đường cung là SS_1 chương trình dự trữ mua số lượng AB. Lượng OQ được xuất khẩu ở giá P. Khi đường cung là SS_2 chương trình dự trữ bán số lượng CA. Một lần nữa tổng lượng OQ được xuất khẩu ở giá P. Do đó giá hàng hóa và thu nhập từ nhập khẩu được ổn định hóa.

Dự trữ đệm nên ổn định thị trường ở giá nào? Nếu mục đích duy nhất là chấm dứt tính không ổn định của giá thì giá phải được ổn định ở mức hàm ý không có sự tích lũy hay lấy bớt đi phần giữ trong dự trữ đệm. Giả sử rằng trong Hình 36.1 đường cung của những người sản xuất dao động thường xuyên giữa SS_1 và SS_2. Ở giá P, có số năm mà dự trữ đệm mua số lượng AB bằng số năm dự trữ đệm bán số lượng CA. Việc ổn định hóa ở mức giá cao hơn sẽ làm cho AB lớn hơn CA và hàm ý rằng dự trữ đệm trong các kho tăng trong dài hạn. Bất cứ khi nào tăng hàng dự trữ cũng có thể có ý nghĩa về mặt kinh tế. Đó đơn giản là chính sách hạn chế cung ra thị trường, chính sách này đã được thực hiện rất thành công bởi OPEC: OPEC thậm chí không cần nhà kho. Các nước sản xuất riêng rẽ hợp thành cartel và thống nhất để số lượng AB ở dưới đất. Vì cầu về dầu mỏ và các sản phẩm thô khác là không co giãn, nên việc hạn chế lượng cung không chỉ làm tăng giá mà còn làm tăng thu nhập từ xuất khẩu của những nhà sản xuất hàng hóa. Về nguyên tắc, các cartel có hiệu lực của những người sản xuất không chỉ có thể ổn định giá các sản phẩm thô: họ có thể noi gương OPEC và đối phó với xu hướng giảm giá thực tế bằng việc hạn chế cung.

Trong những năm gần đây có những cố gắng của các LDC tổ chức các chương trình ổn định giá hàng hóa của cà phê, kacao và thiếc. Khi có vụ cà phê bội thu ở Brazil, nhà sản xuất cà phê lớn nhất thế giới, chính phủ Brazil đã mua cà phê từ các chủ trang trại Brazil và đơn giản là đã đốt đi. Nhưng các LDC nói chung không thể bắt chước ví dụ của OPEC. Đối với nhiều hàng hóa thô, các chính phủ phải xử lý không phải với một số ít các mỏ dầu lớn mà với một số lớn những nhà sản xuất nhỏ là những người khó tổ chức hơn rất nhiều.

Chúng ta đã bàn luận về cartel một cách chi tiết ở Chương 9. Một vấn đề với chiến lược hạn chế cung để đẩy giá lên là có động cơ cho các nhà sản xuất riêng lẻ gian lận so với hiệp định chung. Khi giá bị đặt cao hơn chi phí cận biên, mỗi người sản xuất đều có động cơ sản xuất nhiều hơn số lượng đã thống nhất. Nếu tất cả các nhà sản xuất đều gian lận thì hoặc giá sụp đổ hoặc dự trữ đệm buộc phải mua dự trữ khổng lồ để kìm bớt sản lượng không đưa ra thị trường. Thậm chí các nước giàu của EU phàn nàn về chi phí của dự trữ lớn như "núi bơ" nổi tiếng. Các LDC đơn giản không thể ngâm giữ tiền theo cách này.

Vì các LDC đã không thành công trong việc lập chính sách các nỗ lực của mình để hạn chế cung hàng hóa thô, và vì họ không thể đạt được số lượng hàng dự trữ lớn khi các nhà sản xuất riêng lẻ từ chối cắt giảm sản lượng, các LDC muốn sự giúp đỡ từ phần còn lại của thế giới trong việc thiết lập các chương trình ổn định hàng hóa thực sự. Bằng việc duy trì giá thực tế cao hơn cho các hàng hóa thô, các chương trình này sẽ chuyển thực sự sức mua từ những người sử dụng và người tiêu dùng công nghiệp giàu sang những người sản xuất nghèo hơn. Nhưng, cũng bằng việc ổn định giá thực tế, các LDC lập luận rằng lợi ích cũng đến với các quốc gia công nghiệp phụ thuộc nhiều vào việc xuất khẩu các hàng hóa này.

36.4 Công nghiệp hóa

Nhiều LDC bây giờ đã quyết định là công nghiệp hóa là sự cá cược tốt hơn so với tập trung vào việc sản xuất sản phẩm thô. Sự phát triển công nghiệp có hai hình thức rất khác nhau.

Thay thế nhập khẩu

Thay thế nhập khẩu là thay thế các hàng nhập khẩu bằng sản xuất trong nước trong điều kiện bảo hộ bằng thuế quan cao hay quota nhập khẩu.

Khi thương mại thế giới sụp đổ vào những năm 1930, nhiều LDC đã gặp phải sự giảm sút 50% doanh thu xuất khẩu của mình. Một số LDC đã quyết định là không bao giờ quá phụ thuộc lần nữa vào nền kinh tế thế giới. Họ đã bắt đầu chính sách thay thế nhập khẩu.

Thay thế nhập khẩu làm giảm thương mại thế giới và gây áp lực đối với nguyên lý lợi thế so sánh. Các LDC đã sử dụng thuế quan và quota để hướng các nguồn lực từ các sản phẩm thô trong đó họ có lợi thế so sánh, sang sản xuất công nghiệp nơi họ có bất lợi thế so sánh.

Lý thuyết thương mại quốc tế lập luận rằng điều này sẽ là lãng phí. Các nước sử dụng nhiều tài nguyên trong nước hơn để làm ra các sản phẩm công nghiệp so với mức cần thiết để làm hàng xuất khẩu mà sẽ tài trợ nhập khẩu cho số lượng hàng công nghiệp bằng như vậy(2).

Thay thế nhập khẩu được theo đuổi một phần bởi vì các LDC muốn giảm sự phụ thuộc vào các sản phẩm thô nhất định và một phần vì họ gắn khu vực công nghiệp phát triển với các mức năng suất cao như đã thấy ở các nước công nghiệp giàu. Thực hiện thay thế nhập khẩu có nguy cơ lớn và một ưu điểm có thể.

Nguy cơ là thay thế nhập khẩu có thể gây ra một kết cục bi thảm. Mặc dù, công nghiệp có thể mở rộng nhanh đằng sau các rào cản thuế quan khi hàng nhập khẩu được thay thế, một khi thay thế nhập khẩu đã được hoàn thành, sự tăng trưởng kinh tế có thể đi đến chỗ dừng đột ngột. Không còn hàng nhập khẩu hơn để thay thế và bây giờ đất nước chuyên môn hoá vào các ngành trong đó có bất lợi thế so sánh. Bất kỳ sự mở rộng nào thêm cũng phải đến từ nhu cầu trong nước. Hơn nữa, vì thương mại và đầu tư nước ngoài là các kênh qua đó các công nghệ mới được học tập, nên các LDC trú ngụ trong các pháo đài bảo hộ có thể bị lạc hậu xa hơn về kiến thức công nghệ.

Đây là những nguy cơ thực sự của thay thế nhập khẩu. Ưu điểm có thể của nó là lợi thế so sánh là khái niệm động, chứ không phải tĩnh. Thuế quan có thể giúp một ngành non trẻ (mặc dù trợ cấp sản xuất sẽ đạt được kết quả như thế ở chi phí xã hội thấp hơn). Bằng việc phát triển khu vực công nghiệp và học tập sử dụng công nghệ hiện hành, các LDC có thể có được lợi thế so sánh trong một số sản phẩm công nghiệp.

Tăng trưởng do định hướng xuất khẩu nhấn mạnh tăng trưởng sản lượng và thu nhập thông qua xuất khẩu chứ không phải bằng việc thay thế nhập khẩu.

Do đó, thay thế nhập khẩu bản thân nó có thể không phải là một mục đích. Nó có thể là giai đoạn mở đầu cho ngành xuất phát được, để hướng tới tăng trưởng do định hướng xuất khẩu. Những câu chuyện thành công thực sự trong một số thập kỷ gần đây là các nước đã thực hiện sự chuyển đổi này và không còn là các nước thuế quan cao nữa mà là những nhà xuất khẩu thành công các sản phẩm công nghiệp. Thay vì rút khỏi nền kinh tế thế giới, họ đã quay lại lợi thế của mình. Điều này đặc biệt đúng ở các nước Đông Nam Á, bao gồm cả Trung Quốc. Bảng 36.5 cho thấy tăng trưởng nhanh của họ và vai trò then chốt của việc xuất khẩu hàng hóa công nghiệp.

(2) Đóng cửa khỏi nền kinh tế thế giới, khối cộng sản đã theo đuổi thay thế nhập khẩu ở quy mô lớn. Đó không phải là sự thành công về mặt kinh tế.

Những nhà sản xuất hàng công nghiệp ở các nước giàu có nên lo lắng về sự cạnh tranh từ các nhà sản xuất châu Á về các sản phẩm công nghiệp không? "Các con hổ" sẽ quét sạch các nhà sản xuất công nghiệp sử dụng nhiều lao động ở châu Âu, Bắc Mỹ và thậm chí Nhật?

Bảng 36.5 Tăng trưởng và thương mại, Đông Nam Á 1965 - 2002

	Tăng trưởng % hàng năm của công nghiệp trong tổng số của GDP theo đầu người (%)		Xuất khẩu	
	1965-1980	1980 - 2002	1965	2002
Indonesia	9	5	2	89
Malaysia	7	4	6	85
Singapore	10	6	34	76
Hàn Quốc	10	7	59	93
Thái Lan	7	5	4	78
Trung Quốc	-	9	47	88

Nguồn: World Bank, *World Development Report.*

Hộp 36-2 Các luồng vốn không ổn định làm tổn hại các LDC

Trong những năm 1990, tính di động của vốn đã tăng. Nhiều LDC đã thu hút được những số lượng lớn vốn nước ngoài. Một số luồng vào phản ánh đầu tư dài hạn vào các nhà máy và sản xuất, nhưng nhiều luồng vào đã bị quyến rũ bởi lợi tức trong nước cao trong các nền kinh tế "thị trường mới nổi" xóa bỏ những kiểm soát trước đây. Thường những nền kinh tế này kiềm chế tỷ giá hối đoái của mình so với đôla Mỹ. Các nhà đầu tư nước ngoài đã nghĩ rằng họ có thể gặt hái lợi tức cao khi lấy tiền của mình ra trước khi sự phá giá được hiện thực hóa.

Vào năm 1997, Đông Á đã bị ảnh hưởng. Các nước lần lượt gặp sự tấn công đầu cơ vào tỷ giá hối đoái bị kiềm chế của nó. Thậm chí các nước mạnh cũng bị tấn công. Vì các ngân hàng châu Á đã vay tiền nước ngoài, giảm mạnh tỷ giá hối đoái đã làm tăng giá trị của nợ nước ngoài, làm phá sản hệ thống ngân hàng. Các tỷ giá hối đoái thực đã bị sụp đổ. Sau khi IMF tổ chức được các kế hoạch cứu vãn, các tỷ giá hối đoái "siêu cạnh tranh" bị phá giá khi đó tạo điều kiện phục hồi vào năm 1998. Khi sự tự tin đã trở lại, tỷ giá hối đoái đã leo lên các mức hợp lý hơn, như bảng bên dưới cho thấy.

Các bài học từ cuộc khủng hoảng này là gì? Thứ nhất, cho phép các luồng vốn vào ồ ạt là nguy hiểm: cái chảy vào cũng là cái chảy ra. Thả nổi tỷ giá hối đoái sẽ hạn chế luồng vào. Thứ hai, duy trì một số hạn chế đối với các luồng vốn có thể không phải là ý tưởng xấu, ít nhất cho đến tận khi các ngân hàng trong nước được điều tiết tốt và mạnh hơn. Thứ ba, các LDC nên vay ít tiền nước ngoài hơn, giá trị trong nước của nó tăng khi tỷ giá hối đoái giảm xuống. Thứ tư, thành công của IMF cũng có giá của nó. Việc bảo lãnh các nhà đầu tư nước ngoài làm tăng kỳ vọng về việc bảo lãnh trong tương lai. Một số nhà phê phán nói rằng nếu IMF không bảo lãnh Mexico vào năm 1995, thì khủng hoảng châu Á năm 1997 đã không quá xấu như thế.

Tỷ giá hối đoái thực (1990 - 96 = 100)	Indonesia	Hàn Quốc	Malaysia	Thái Lan	Philippin
Tháng 6/1997	105	95	111	107	115
Tháng 12/1997	62	66	80	72	89
Tháng 6/1998	33	76	79	87	92
Tháng 12/1998	71	85	77	98	91
Tháng 12/1999	62	79	77	97	98
Tháng 12/2000	77	78	75	103	98

Nguồn: World Bank, *Global Development Finance 1999; IMF International Financial Statistics.*

Mặc dù, chúng ta có xu hướng nghĩ các LDC xuất khẩu các sản phẩm chất lượng thấp sử dụng rất nhiều lao động như vải rẻ, cái nhìn này đã lỗi thời. Cái vẫn đúng là vải

là hàng hóa công nghiệp lớn nhất được xuất khẩu bởi các LDC, nhưng xuất khẩu máy móc và đồ gia dụng đang tăng nhanh nhất. Các LDC bây giờ là các nhà sản xuất chính về mọi thứ từ xe hơi đến đài và vô tuyến. Các nước công nghiệp sẽ phản ứng như thế nào?

Nguyên lý về lợi thế so sánh cho thấy rằng mọi người có thể được lợi từ thương mại mới này về hàng công nghiệp. Các nền kinh tế công nghiệp đã được thiết lập nên phân bổ lại các yếu tố vào các ngành trong đó bây giờ có lợi thế so sánh của họ, các ngành như công nghệ gen và viễn thông, sử dụng tương đối nhiều vốn và chuyên môn kỹ thuật mà các nước giàu có sẵn tương đối nhiều.

Tuy nhiên, quá trình điều chỉnh là tốn kém. Các nhà máy phải đóng cửa, thiết bị cũ bị đào thải và các công nhân phải đào tạo lại. Trong Chương 33, chúng ta đã giải thích tại sao các nhà chính trị có thể nhượng bộ với áp lực từ các ngành suy giảm để bảo vệ chúng thông qua thuế quan và quota chứ không phải kiên quyết đòi xây dựng các ngành mới.

Việc đào tạo lại được trợ cấp trợ cấp mất việc và việc đóng cửa các nhà máy không còn hiệu quả là có ý nghĩa hơn. Trong dài hạn, chi phí của việc bảo hộ lớn hơn việc trợ cấp điều chỉnh khi lợi thế so sánh thay đổi.

Tuy nhiên, các LDC lo sợ rằng chiến lược phát triển kinh tế của họ thông qua công nghiệp hóa và tăng trưởng do định hướng xuất khẩu thông qua hàng công nghiệp sẽ bị cản trở bởi sự bảo hộ trong các thị trường công nghiệp của mình.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg.

36.5 Vay để tăng trưởng

Con đường thứ ba cho sự phát triển kinh tế là vay nước ngoài, và sự phàn nàn thứ ba của các LDC về cách nền kinh tế thế giới hoạt động là các điều khoản vay quá chặt. Các LDC thường vay từ các thị trường thế giới để tài trợ phần nhập khẩu vượt quá xuất khẩu. Bằng việc nhập khẩu hàng hóa tư bản, các LDC có thể hỗ trợ đầu tư trong nước được tài trợ bằng tiết kiệm trong nước.

Nợ nước ngoài

Chúng ta có thể tính toán cán cân thanh toán cơ bản

Thâm hụt tài khoản vãng lai = Thâm hụt thương mại + Lãi vay

= Tăng nợ nước ngoài ròng (1)

Dòng đầu tiên cho thấy các nguồn gốc của thâm hụt tài khoản vãng lai; dòng thứ hai nhắc chúng ta rằng nó phải được tài trợ bằng việc bán các tài sản trong nước cho người nước ngoài hoặc bằng vay nước ngoài mới. Bảng 36.6 cho thấy nợ nước ngoài đã tăng như thế nào ở hầu hết các LDC. Bảng 36.7 cho thấy các tỷ số nợ/GDP đối với một số trong những nước nợ nần nhiều nhất.

Gánh nặng nợ được đo không đơn giản bằng tỷ số nợ/GDP. Nợ có hại chỉ khi lãi suất thực là dương; chỉ khi đó đất nước mới phải hy sinh các nguồn lực thực để trả nợ trong tương lai. Lý do quyết định tại sao khủng hoảng nợ đã xuất hiện sau 1980 là tăng

Bảng 36.6 Nợ của LDC (% của GNP)

	1980	2000
Tất cả các LDC	26	41
Châu Phi Hạ Sahara	29	69
Đông Âu, Trung Á	24	51
Mỹ Latinh, Caribbean	35	43
Đông Á, Thái Bình Dương	17	34
Trung Đông, Bắc Phi	31	34
Nam Á	17	27

Nguồn: World Bank, *World Development Report.*

lãi suất thực. Trong một số thập kỷ trước lãi suất thực là âm, và những nước nợ được trợ cấp về mặt thực tế bởi những người cho vay.

Người ta còn tranh cãi về thước đo chính xác khả năng thanh toán của một nước không phải là GNP của nó mà là thu nhập từ xuất khẩu của nó. Thay vì nhìn vào tỷ số nợ/GDP, chúng ta có thể nhìn vào lãi nợ nước ngoài so với xuất khẩu. Tỷ số này tăng không chỉ vì nợ tăng, mà bất cứ khi nào lãi suất thực tế tăng hoặc thu nhập từ xuất khẩu giảm.

Bảng 36.7 Những nước nợ lớn, 2000 (nợ nước ngoài tính bằng % của GDP)

Châu Phi Hạ Sahara		Mỹ Latinh	
Angola	344	Nicaragua	278
Zaire	307	Argentina	56
Zambia	175	Brazil	48
Mauritannia	168	Colombia	40
Sierra Leone	136	Mexico	37
Ivory Coast	117	Venezuela	37

Nguồn: World Bank, *World Development Report.*

Vỡ nợ và lập lại chương trình nợ

Bạn là tổng thống một nước mắc nợ. Để trả lãi cho khoản vay nợ nước ngoài bạn cần tạo ra một sự suy thoái sâu làm giảm nhập khẩu và cho phép sản lượng được sử dụng để kiếm thu nhập từ xuất khẩu để trả lãi. Về mặt chính trị, bạn đang gặp rắc rối lớn. Các cử tri không muốn sự khó khăn kéo dài.

Bạn có sự lựa chọn nào khác không? Bạn có thể cầu viện IMF và Ngân hàng Thế giới. Bạn có thể vay ngắn hạn để trả cho những chủ nợ khác. Nhưng những tổ chức quốc tế này sẽ nhất định đòi bạn phải thực hiện hành động thắt chặt để kiểm soát được tình hình dài hạn.

Thay vào đó, bạn đi đến các chủ nợ, chủ yếu là các ngân hàng lớn ở các nước giàu, để yêu cầu lập lại chương trình nợ. Lập lại chương trình nợ làm thay đổi thời gian bạn trả gốc, nhưng không làm thay đổi giá trị hiện tại của các khoản thanh toán gốc bạn thực hiện. Nếu nền kinh tế sẽ tăng trưởng trong tương lai, điều này có thể là chiến lược tốt.

Vỡ nợ là từ chối không trả cho chủ nợ.

Nếu mọi thứ thất vọng hơn, bạn có thể xem xét sự vỡ nợ ngay lập tức, từ chối trả cái bạn nợ. Điều này xử lý được ngay gánh nặng nợ nhưng chi phí là gì? Các chính phủ của các chủ nợ có thể gửi quân đội của họ đến, mặc dù điều này hiếm khi xảy ra. Họ có thể thực hiện đòn bẩy thông qua đàm phán quốc tế, cấm vận thương mại, v.v...

Khi các nước vay trên các thị trường tài chính thế giới, họ không gặp cùng lãi suất. Giống như các cá nhân, các nước rủi ro cao hơn gặp các lãi suất cao hơn, tạo nên phần đền bù rủi ro để trang trải khả năng vỡ nợ. Vì thế, có khả năng là các nước vỡ nợ gặp các phần đền bù rủi ro cao mang tính ngăn cản khi họ cố gắng vay trong tương lai. Biết điều này sẽ xảy ra có thể đủ để ngăn họ khỏi vỡ nợ trước tiên.

vỡ nợ ngay là rất hiếm. Hơn nữa và khá bất ngờ, có ít bằng chứng là khi tình hình nợ của một nước trở nên rủi ro hơn, các thị trường tài chính tăng lãi suất đáng kể đối với vay mới. Do đó, bất kỳ ảnh hưởng ngăn chặn trước nào cũng là nhỏ.

Trong thực tế, phần lớn vấn đề này đã được giải quyết bằng lập lại chương trình nợ. Các chủ nợ thích lấy lại một ít tiền trong một thời kỳ dài hơn so với kích động các con nợ thông báo vỡ nợ ngay. Cuối cùng, dưới áp lực quốc tế từ các chính phủ, các ngân hàng chủ nợ thực tế thường xóa phần lớn nợ. Điều này có nghĩa là họ thừa nhận rằng không bao giờ được trả lại mặc dù con nợ không thông báo một cách rõ ràng sự vỡ nợ hoàn toàn. Nhiều ngân hàng Phương Tây nổi tiếng đã tuyên bố những khoản lỗ hoạt động vì họ gặp phải khoản nợ xấu so với các lợi nhuận từ các hoạt động trong nước.

Hộp 36-3 Giảm nợ

Bạn vừa trở thành tổng thống một nước nghèo và cuộc sống rất khó khăn. Đất nước bạn, cả khu vực công cộng và tư nhân đều đã vay nước ngoài rất nhiều, vì lãi suất nước ngoài thấp hơn lãi suất trong nước.

Đất nước bạn nợ các ngân hàng nước ngoài 200 tỷ đôla. Khoản nợ này không bị ảnh hưởng bởi sự phá giá hay bởi lạm phát trong nước ở đất nước bạn. Lãi suất thế giới là 5%. Giả sử bạn phải trả 10 tỷ $ tiền lãi một năm. Nếu bạn có thể trả đầy đủ, thị trường sẽ đánh giá trái phiếu của bạn ở mệnh giá là 200$ một trái phiếu, đó là giá trị hiện tại của 10$ một năm mãi mãi khi tỷ lệ chiết khấu là 5%.

Thật không may, đất nước bạn không thể trả nợ. Bằng việc áp đặt các chính sách trong nước chặt chẽ, bạn phải giảm tiêu dùng và nhập khẩu, tạo ra thặng dư thương mại là 2 tỷ $ một năm; nhưng bạn nợ 5 tỷ $ một năm. Bạn không thể ép nền kinh tế trong nước hơn được nữa: dân sẽ chết đói. Các ngân hàng cũng sẽ không cho bạn vay nữa, họ nghĩ rằng bạn đang đi đến phá sản. Thị trường thứ cấp về các trái phiếu của bạn cho thấy chính xác thị trường nghĩ về các cơ hội của bạn như thế nào. Nếu nó nghĩ bạn chỉ trả 2 tỷ $, chứ không phải 5 tỷ $, thì mỗi trái phiếu 100$ sẽ được trao đổi lấy 40$ vì thị trường chỉ kỳ vọng nhận được 40% cái mà nó bán.

Ai mất? Những người mà lúc đầu bạn phát hành trái phiếu cho họ ở mệnh giá 100$. Khi thị trường nhận ra bạn đang gặp khó khăn thì giá thứ cấp của trái phiếu của bạn giảm ngay lập tức xuống mức đó khi được cân nhắc sát thực. Các trái phiếu của bạn được trao đổi với chiết khấu hay dưới mệnh giá. Bạn là con nợ không đáng tin cậy và sẽ khó vay được thêm tiền.

Các chủ nợ sẽ không bao giờ có được nhiều hơn 40% cái mà người ta nợ họ: đó là phần lớn nhất bạn có thể trả. Tại sao các chủ nợ không xóa cho bạn 60% các khoản nợ của bạn? Nếu các ngân hàng xóa cho bạn hôm nay, họ sẽ có các chính phủ mắc nợ khác đến với họ ngày mai với lời cầu xin tương tự. Có thể đối với các ngân hàng sẽ tốt hơn là nếu làm om sòm lên và hy vọng rằng các chính phủ ở các nước giàu sẽ bỏ một ít tiền vào. Nếu bạn duy trì trả gần 2 tỷ $ một năm, một khoản tiền bổ sung nào đó từ các chính phủ Phương Bắc sẽ không phải để làm cho cuộc sống của bạn dễ chịu hơn mà là để giảm bớt mất mát của các cổ đông Phương Bắc ở các ngân hàng Phương Nam!

Hai câu hỏi để xem bạn có phải là một nhà ngân hàng quan trọng đang nảy nở tài năng không. Thứ nhất, sau khi xóa nợ, điều gì xảy ra với giá trái phiếu trên thị trường thứ cấp? Thứ hai, tại sao cần đối với tất cả các chủ nợ thống nhất xóa nợ cùng một lúc? Không được đọc tiếp. Hãy suy nghĩ.

Thứ nhất, nếu thị trường thứ cấp nghĩ đất nước này bây giờ có thể đáp ứng được toàn bộ nghĩa vụ của mình như mới xác định, các trái phiếu không còn được trao đổi với chiết khấu trên thị trường thứ cấp nữa. Chúng sẽ được trao đổi ở mệnh giá.

Thứ hai, giả sử hai chủ nợ, Liên hiệp Anh và Đức, mỗi người bị nợ một nửa tiền. Lúc đầu trái phiếu được trao đổi ở 40% mệnh giá. Một mình ngân hàng Liên hiệp Anh xoá nợ tất cả các trái phiếu nó đã mua. Bây giờ tất cả thặng dư thương mại của người đi vay có thể hướng vào trả nợ ngân hàng Đức. Các trái phiếu nó sở hữu tăng vọt giá trị ở thị trường thứ cấp từ, chẳng hạn 40% lên 80% của mệnh giá. Vì nó nhỏ hơn 100%, nên LDC vẫn không trả đủ và ngân hàng này dứt khoát đòi nó phải trả nhiều chừng nào có thể. Do đó, sự rộng lượng của ngân hàng Liên hiệp Anh (được giúp đỡ bởi những người đóng thuế có thiện chí đã hỗ trợ cho việc xoá nợ) là hoàn toàn có lợi cho ngân hàng Đức, chứ không phải người vay là LDC!

Có vấn đề kẻ ăn không. Mọi chủ nợ đều muốn những người chủ nợ khác là người đầu tiên xoá nợ. Giảm nợ đòi hỏi những nhà chính trị có sức mạnh và các tổ chức thế giới (IMF, Ngân hàng Thế giới, UN) dẫn dắt các chủ nợ vào một nhóm cùng một lúc để giải quyết vấn đề kẻ ăn không.

36.6 Phát triển thông qua điều chỉnh cơ cấu

Các nước nghèo không phải vì công suất không sử dụng hết một cách rộng rãi mà vì mức sản lượng tiềm năng của họ quá thấp. Đầu tư là cần thiết để cải thiện vốn nhân lực và cơ sở hạ tầng vật chất, nhưng đầu tư là không đủ. Khối Sôviết đã dành nhiều thập kỷ hạn chế tiêu dùng để tạo ra các nguồn lực cho các mức đầu tư cao. Vào những năm 1970 và 1980, tỷ suất lợi tức của các khoản đầu tư này gần bằng không. Các nền kinh tế của họ đã trì trệ.

Tăng năng suất không nhất thiết đến từ sự bổ sung vốn: nó cũng có thể đến từ việc sử dụng các nguồn lực sẵn có hiệu quả hơn. Các nước tham gia nền kinh tế thế giới tăng trưởng nhanh hơn các nước tự cô lập mình đằng sau các hàng rào thuế quan bảo hộ. Một đề tài về lời khuyên đối với các LDC vào những năm 1990 là nhấn mạnh vào sự điều chỉnh cơ cấu.

Điều chỉnh cơ cấu là theo đuổi các chính sách phía cung nhằm mục đích làm tăng sản lượng tiềm năng bằng việc tăng hiệu quả.

Các ví dụ về các chính sách như vậy là giảm trợ cấp của chính phủ cho công nghiệp, tư nhân hoá, các mức bảo hộ thấp hơn chống lại nhập khẩu, thuế suất rộng hơn và ít bóp méo hơn, ít sự can thiệp của chính phủ hơn để hạn chế phân bổ tín dụng bằng quota chứ không phải bằng giá. Sự theo đuổi hiệu quả kinh tế vi mô này đã được củng cố bởi khuyến nghị loại bỏ những thâm hụt ngân sách lớn được tài trợ bằng việc tạo ra tiền và gây ra lạm phát địa phương.

Thậm chí trong các nền kinh tế OECD, sự nhấn mạnh hơn vào các chính sách phía cung sau năm 1980 đã mất thời gian dài để có tác dụng và hình như đã có kết quả rất khiêm tốn. Đôi khi các LDC kêu ca rằng thuốc đắng bị nhét xuống họng họ như là giá trả cho các khoản vay và viện trợ từ các nước giàu. Hai lời kháng biện là có thể.

Thứ nhất thuốc của bác sỹ hiếm khi là dễ chịu nhưng thường là hữu ích. Thứ hai, chúng ta có bằng chứng ngày càng tăng, ví dụ từ các nước chuyển đổi, rằng những nước đi theo đường lối điều chỉnh cơ cấu đã đạt được sự thành công lớn hơn sau đó. Một phần đây là hiện tượng gà và trứng. Các nước tin tưởng vào các triển vọng tương lai của mình và cam kết cải cách có thể đi theo đường lối điều chỉnh cơ cấu dễ dàng hơn: các nước sợ tương lai và trong đó tranh cãi vẫn dữ dội về hệ thống kinh tế nào là thích hợp là các nước có thể tìm được các lý do để đi chậm đến sự điều chỉnh cơ cấu. Tuy nhiên, trong kinh tế học cũng như trong y tế, chúng ta có ít bằng chứng làm chậm sự điều trị là tốt cho bệnh nhân.

36.7 Viện trợ

Nhiều phàn nàn từ người nghèo Phía Nam chung quy là quan điểm cho rằng người giàu Phía Bắc phải cung cấp cho họ nhiều viện trợ hơn.

Viện trợ là trợ cấp quốc tế từ các nước giàu sang các nước nghèo.

Viện trợ như thế có thể có nhiều hình thức: các khoản vay được trợ cấp, cho ngay thực phẩm hoặc máy móc, hoặc sự trợ giúp về mặt kỹ thuật và cung cấp tư vấn chuyên môn miễn phí.

Vấn đề cơ bản là sự đánh giá giá trị hay đạo đức về công bằng. Trong phạm vi một nước, chính phủ thường thực hiện những thanh toán chuyển giao cho người nghèo, được tài trợ bằng thuế đánh vào người giàu, nhờ đó thực hiện quan điểm về xã hội như một tổng thể rằng phân phối thu nhập thể hiện bởi các lực lượng thị trường là không công bằng.

Sự đánh giá giá trị này cũng áp dụng được cho những thanh toán chuyển giao giữa các nước. Tuy nhiên, nó phức tạp bởi hai yếu tố bổ sung. Thứ nhất, trong phạm vi một

nước, với ý nghĩa quốc tịch và sự cấu kết quốc gia, có thể thấy đúng khi chính phủ phải quan tâm đến tất cả các công dân của mình. Các chính phủ của các nước riêng biệt, và các công dân họ đại diện, có thể cảm thấy ít trách nhiệm hơn về phúc lợi của những người thuộc quốc tịch khác ở xa đất nước đó, mà họ có ít hiểu biết hay trải nghiệm.

Thứ hai, vấn đề phức tạp bởi lịch sử. Nhiều người ở các LDC cảm thấy rằng các nước giàu giàu lên do sự khai thác thuộc địa các nguồn tài nguyên của các LDC. Viện trợ dường như ít nhất là sự đền bù một phần. Các nước Phía Bắc không chia sẻ sự giải thích này về mặt lịch sử.

Những người nhận viện trợ

Viện trợ dưới hình thức nào có thành vấn đề không? Nhiều LDC tin rằng sự đóng góp quan trọng nhất của các nước giàu có thể thực hiện là cho các LDC tự do vào thị trường của các nước giàu. "Thương mại, chứ không phải viện trợ" là khẩu hiệu. Cũng như dịch vụ tốt nhất một chính phủ có thể cung cấp cho những người thất nghiệp trong nước của mình là đào tạo lại thực sự để tạo điều kiện cho họ có một nghề nghiệp thành công sau đó. Các LDC tin rằng thương mại chứ không phải bố thí là hình thức tốt hơn của sự giúp đỡ và khuyến khích.

Những người phê phán các chương trình viện trợ hiện hành cũng lập luận rằng các nhà viện trợ cần phải làm nhiều hơn để kiểm tra xem ai thực sự được lợi từ những khoản chuyển giao của họ. Người ta lập luận rằng quá nhiều viện trợ đã tìm đường đến tay tầng lớp tinh hoa nắm quyền lực ở các nước nhận viện trợ chứ không phải những người nghèo nhất mà viện trợ dự định.

Bất cứ khi nào viện trợ và phân phối lại được bàn luận, sẽ là hữu ích nếu nhớ lại cái thùng thủng. Khi chuyển nước vào cái thùng thủng, một phần nước sẽ rò rỉ ra nhưng một số người tạo ra nó cho mục đích khác nhằm mục đích họ đã có chủ ý. Quá trình này có giá trị hay không phụ thuộc vào nước rò rỉ nhanh như thế nào và nó cần cho mục đích khác khẩn cấp như thế nào. Và đồng thời chúng ta phải tìm những cái thùng có ít lỗ thủng hơn.

Viện trợ và di cư

Cách nhanh nhất để cân bằng phân phối thu nhập thế giới là cho phép di cư tự do giữa các nước. Cư dân của các nước nghèo có thể đi đâu đó tìm kiếm thu nhập cao hơn. Và, trong việc di cư, họ có thể làm tăng vốn và đất đai trên đầu công nhân đối với những người ở lại.

Đây không phải là ý tưởng hoàn toàn kỳ cục. Những sự di chuyển dân số ồ ạt từ châu Âu sang Mỹ và sang các thuộc địa trong thế kỷ 19 và đầu thế kỷ 20 là sự di chuyển làm cân bằng thu nhập thuộc loại này. Từ Chiến tranh Thế giới Thứ hai các cuộc di cư lớn là tạm thời, mặc dù luồng người Mexico liên tục (bất hợp pháp) qua biên giới Mỹ là một ngoại lệ lớn. Phổ biến hơn là việc sử dụng lao động di cư tạm thời của EU từ Thổ Nhĩ Kỳ, các nước Bankan và Bắc Phi đã được lợi từ những khoản tiền lương gửi về nhà cho gia đình của họ bởi những công nhân tạm thời ở nước ngoài. Ai Cập, Ấn Độ và Pakistan cũng nhận được những khoản thanh toán chuyển giao đáng kể từ công nhân tạm thời ở nước ngoài.

Ngày nay, không còn sự di cư tự do và không bị hạn chế đến các nước giàu nữa. Thực tế, thậm chí những công nhân di cư thường là bất hợp pháp. Sự khác nhau giữa các điều kiện ngày nay và các điều kiện trong thời kỳ các cuộc di cư ồ ạt thế kỷ 19 là bây giờ có các hệ thống mở rộng về phúc lợi và y tế công cộng ở các nước giàu. Hoàn toàn khác những lập luận chủng tộc hay tôn giáo, những người phản đối di cư nói rằng cư dân hiện tại kết cục là phải trợ cấp cho những người di cư không có kỹ năng, những người sẽ sống phần lớn cuộc đời của mình bằng cách nhận của bố thí.

Mỹ đã tăng trưởng cực kỳ nhanh trong thời kỳ di cư quy mô lớn. Với tính kinh tế của quy mô, không rõ là các cư dân hiện thời có tất yếu bị thiệt bởi việc cho phép nhập cư không. Khi dân số ở các nước giàu già đi, sẽ đến ngày những người di cư được trải thảm đỏ chứ không phải bị quay lưng lạnh lùng. Họ sẽ được coi như những người tạo ra thu nhập và doanh thu thuế thu nhập, và vì thế cách tài trợ lương hưu nhà nước ở các nước giàu ở đó những thay đổi nhân khẩu học dẫn đến nhiều người già nhưng ít công nhân trẻ.

TÓM TẮT

- **Các LDC** muốn chia sẻ thu nhập và của cải của thế giới. Một nửa dân số thế giới có thu nhập hàng năm hiếm khi nhiều hơn 220£ một người.
- Các LDC phàn nàn rằng (a) các thị trường cho **hàng hoá thô** của họ bị kiểm soát bởi Phương Bắc; (b) **chủ nghĩa bảo hộ** phương Bắc đang ngăn cản triển vọng của họ về sự phát triển công nghiệp; (c) vay là quá đắt; (d) khắc khổ và các chính sách không được ưa thích trong nước bị ép buộc đối với họ; và (e) sự công bằng đơn giản đòi hỏi các nước giàu phải thực hiện các bước thực tế để thu hẹp khoảng cách.
- Trong các nước nghèo nhất của thế giới, dân số tăng nhanh hơn tốc độ tăng cung các yếu tố khác. Vì thế năng suất lao động là thấp và sau khi cung cấp cho tiêu dùng, có ít nguồn lực dư thừa để làm tăng vốn nhân lực và vốn vật lực. Khó mà phá vỡ được cái vòng luẩn quẩn này.
- Xu hướng giảm giá thực tế, tính không ổn định của giá và nguy cơ tập trung quá mức vào một hàng hoá đã làm cho các LDC miễn cưỡng theo đuổi sự phát triển bằng việc khai thác **lợi thế so sánh** trong các sản phẩm thô. **Dự trữ đệm** và những hạn chế cung bằng cartel đã tỏ ra là khó tổ chức, với ngoại lệ rõ ràng là OPEC.
- Các LDC đang tăng xuất khẩu sản phẩm công nghiệp của mình. Mặc dù các LDC bắt đầu từ cơ sở nhỏ, thị phần của họ có thể trở nên lớn hơn một cách nhanh chóng.
- Các nước công nghiệp đang cố gắng bảo hộ các ngành công nghiệp đang suy giảm của mình. Họ có thể làm tốt hơn bằng cách khuyến khích những điều chỉnh theo hướng các ngành trong đó họ có lợi thế so sánh.
- Các chính sách **điều chỉnh cơ cấu** nhằm mục đích cải thiện động cơ và hiệu quả sử dụng các nguồn lực hiện tại.
- Các LDC có nhiều thâm hụt lớn được tài trợ bằng **vay nước ngoài**. Các khoản nợ lớn hơn và lãi suất cao hơn đã dẫn đến mối đe doạ vỡ nợ và khủng hoảng nợ quốc tế.
- Hội nhập thị trường tài chính tăng lên trong những năm 1990 đã dẫn đến các **luồng vốn vào** các nước LDC. Khi các nhà đầu tư hoảng sợ, nhiều LDC gặp khủng hoảng mạnh.
- Thương mại có thể giúp các LDC hơn là viện trợ. Di cư giúp cân bằng thu nhập thế giới. Các nước giàu có thể xem xét lại chính sách nhập cư của mình một khi họ cần các công nhân trẻ đóng thuế.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy bàn về hai nhân tố có xu hướng làm giảm giá thực của sản phẩm nông nghiệp trong dài hạn.

2. Sự bùng nổ của thế giới sẽ ảnh hưởng như thế nào đến một nước chuyên môn hoá vào sản xuất đồng?

3. Tại sao các LDC đã rất thành công trong xuất khẩu vải, quần áo và giầy da?

4. (a) Hãy mô tả cách hoạt động của chương trình dự trữ đệm. (b) Cái gì có thể sai?

5. Một LDC nhỏ có thể được lợi từ chính sách thay thế nhập khẩu không?

6. Tại sao tỷ giá hối đoái thả nổi có thể làm cho một LDC rời xa các luồng vốn hiệu quả hơn tỷ giá hối đoái kiềm chế?

7. **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các nhận định sau là sai? (a) Viện trợ là toàn bộ sự giúp đỡ mà các LDC cần. (b) Vấn đề của châu Âu là sự cạnh tranh từ lao động rẻ ở các LDC. (c) Các LDC tốt nhất là bám vào sản xuất nguyên liệu cho nền kinh tế thế giới.

Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 689.



Online
Learning Centre
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg. Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

Phụ lục: Đáp án

Chương 1

1. (a) Một đường dốc xuống nối các điểm 15 chiếc áo và 20 chiếc bánh. (b) 20. (c) Tất cả các điểm nằm bên trong đường giới hạn khả năng sản xuất. (d) 1,33 chiếc bánh. (e) Không.
2. Căn cứ trên tài liệu, quá tốn kém để lập kế hoạch, giao hàng và giám sát các cá nhân.
3. Tiền lương giảm xuống đối với những công việc mà sinh viên muốn làm.
4. (a) P. (b) N. (c) P. (d) N.
5. (a) Vĩ mô. (b) Vi mô. (c) Vi mô. (d) Vĩ mô.
6. (a) Kinh tế học thực chứng có thể được kiểm chứng so với thực tế. (b) Xuất phát từ một điểm không có hiệu quả, hiệu quả đạt được tạo ra hiện tượng "một bữa ăn trưa miễn phí". (c) Có thể sử dụng phương pháp khoa học để nghiên cứu hành vi con người.

Chương 2

1. (a) Số liệu chéo, ví dụ theo vùng, về tội phạm, thất nghiệp. (b) Thu thập các số liệu khác để kiểm soát thu nhập, an ninh, bất công ở nông thôn hay thành thị; và sử dụng các phương pháp kinh tế lượng để giải quyết vấn đề.
2. Đường thẳng dốc lên: RPI tăng thêm 1 đơn vị kéo theo giá nhà tăng thêm 1300£; dãy số thời gian.
3. Đường thẳng dốc lên: thu nhập cao hơn kéo theo *tiêu dùng nhiều hơn với cùng một số lượng.*
4. Trọng số phản ánh tầm quan trọng tương đối, do vậy thủ đô thường ít hơn rất nhiều so với các vùng khác.
5. Đường cong dốc xuống.
6. (a) Lý thuyết tổ chức các số liệu thực tế bằng việc cung cấp một cơ cấu đơn giản để phân tích các số liệu đó. (b) Nhiều khoa học khác (ví dụ thiên văn học) không thể tiến hành các thí nghiệm. (c) Các cá nhân đơn lẻ hành động một cách ngẫu nhiên nhưng hành vi của tập hợp các cá nhân này thì có thể dự đoán được. Ý thích bột phát của từng cá nhân bị triệt tiêu trong các nhóm số lớn.

Chương 3

1. Giá cân bằng 17£, sản lượng 6,5.
2. (a) Dư cầu = 5 và giá tăng lên. (b) Dư cung = 3 và giá giảm xuống.
3. Đường cầu đối với lò nướng bánh dịch chuyển xuống dưới. Giá và lượng cân bằng đối với lò nướng giảm xuống.
4. Như mục 3.
5. Hạn hán, bệnh tật v.v... tất cả sẽ làm đường cung dịch chuyển xuống dưới. Giá giảm làm cho người nông dân lùi xuống trên một đường cung nhất định, không phải là hiện tượng giảm cung.
6. Kiểm chứng mặt hàng này gây ấn tượng như thế nào đối với những người bạn của bạn, giá thấp hơn làm tăng cầu của bạn.
7. (a) Một mức giá đủ thấp có thể lấp đầy bất kỳ sân vận động nào. (b) Nó minh hoạ một mức giá sàn đối với hàng hoá nông nghiệp. (c) Nó đưa ra mức tiền thuê thấp đối với những người may mắn có được *nhà ở nhưng đồng thời cũng làm giảm tổng cung* và gây ra hiện tượng thiếu hụt.

Chương 4

1. (a) Đường cung thẳng đứng, đường cầu dốc xuống. (b) Để bán ít hơn 10% các giỏ, tăng giá 20% lên mức 1,20£. Bây giờ, đường cung thẳng đứng tại vị trí 90 giỏ.
2. (a) Không co giãn. (b) Co giãn hơn. (c) Co giãn hơn nữa.
3. Điểm co giãn của cầu là -1. Dưới điểm này cầu là không co giãn: tăng giá dẫn đến tăng tổng doanh thu. Trên điểm này, cầu co giãn: giảm giá dẫn đến tăng tổng doanh thu. Nếu sân vận động này được tự do hoạt động, tối đa hoá lợi nhuận đồng nghĩa với tối đa hoá doanh thu.
4. Hàng hoá rau quả: không co giãn, hàng hoá thiết yếu. Dịch vụ ăn uống: co giãn, hàng hoá xa xỉ.
5. Những số liệu này là số liệu chi tiêu danh nghĩa chứ không phải số liệu thực tế đối với bánh mỳ, nó giảm khi thu nhập thực tế tăng lên.
6. (a) Hàng hoá thiết yếu là một khẳng định về co giãn theo thu nhập không phải co giãn của cầu theo giá. Ở mức giá đủ cao, cầu có thể co giãn theo giá. (b) Nếu thời tiết xấu làm ảnh hưởng đến tất cả những người nông dân, nó làm tăng giá và hỗ trợ thu nhập: thời tiết "tốt" cần được bảo hiểm! (c) Không phải khi họ sản xuất hàng hoá thứ cấp.

Chương 5

1. Đường ngân sách nối các điểm 10 lương thực, 25 film. Giá lương thực giảm có các ảnh hưởng thay thế và ảnh hưởng thu nhập. Cả hai ảnh hưởng này đều làm tăng cầu đối với lương thực. Đối với film, ảnh hưởng thu nhập làm tăng cầu nhưng ảnh hưởng thay thế làm giảm cầu. Khi giá film giảm, cầu đối với film tăng lên, cầu lương thực có thể tăng hoặc giảm. Đồng thời cùng giảm giá cả 2 hàng hoá. Giữa e và e" không có ảnh hưởng thay thế: giá tương đối là

như nhau. Vì cả 2 đều là hàng hoá thông thường nên e" nằm phía ngoài (phía đông bắc) của e vì thu nhập thực tế tăng lên.

2. Ba nhận định đầu tiên là đúng. Nhận định thứ 4 là sai. Đối với các hàng hoá khác, có ảnh hưởng thay thế đối với chúng (không giống như hàng hoá bổ sung đối với lương thực), nhưng vì thu nhập thực tế giảm, cầu đối với hàng hoá thông thường thay đổi cùng chiều. Cầu đối với hàng hoá thứ cấp tăng lên.
3. Số lượng film tăng lên khi đường ngân sách dịch ra phía bên ngoài, vận tải giảm xuống.
4. (a) Cả hai đều làm giảm cầu. (b) Đường cầu dịch chuyển xuống dưới: giá và lượng cân bằng giảm xuống.
5. (a) Chỉ là một hình thức mô phỏng hành vi của con người. (b) Đường ngân sách không bị ảnh hưởng.

Chương 6

1. (a) Chi phí tăng lên và lợi nhuận trước thuế giảm bớt 70.000£. (b) Lợi nhuận tính toán thay đổi; lợi nhuận kinh tế không ảnh hưởng gì vì hãng tính toán chi phí cơ hội của việc sở hữu văn phòng (tiền thuê có thể đạt được). (c) Doanh thu tăng lên và như vậy lợi nhuận cũng tăng lên.
2. Chi phí cơ hội của người chủ sở hữu là 40.000£ và của tiền là 24.000£.
3. (a) Hàng hoá tồn kho là tài sản tăng thêm, khoản vay tăng thêm là nợ phải trả. (b) Lãi vay là chi phí.
4. (a) Có thể, nếu chúng ta muốn nói lợi nhuận trong dài hạn. Nhưng vì việc giám sát những người quản lý là không tuyệt đối, họ vẫn có những phạm vi nhất định để mưu cầu các mục tiêu khác. Các khoản tiền thưởng liên quan đến lợi nhuận của doanh nghiệp và mối đe doạ bị thôn tính hạn chế sự tự do hành động của những người quản lý. (b) Một số trong những khoản đó có thể là những khoản đầu tư hợp lý. Một số khác có thể không phải là hợp lý. Các doanh nghiệp có xu hướng tài trợ cho những hoạt động được ban giám đốc chứ không phải các cổ đông ưa chuộng.
5. Chi phí cố định tăng thêm 1 lượng bằng 40£, 6 vẫn là mức sản lượng tốt nhất trong ngắn hạn. MC và MR không bị ảnh hưởng. Trong dài hạn hãng bị lỗ và nên đóng cửa sản xuất.
6. (a) MR nằm ngang tại vị trí 13£. MC được minh hoạ trong Bảng 6.4. (b) 7 đơn vị.
7. (a) Chúng có thể không bù đắp được chi phí cơ hội. (b) MC = MR khi doanh nghiệp thực hiện tối đa hoá lợi nhuận. (c) Tối đa hoá doanh thu khi sản lượng đảm bảo MR = 0. Như vậy, đơn vị cuối cùng không đủ để bù đắp chi phí cận biên.

Chương 7

1. (a) Sản lượng tối đa có thể đạt được từ các kết hợp đầu vào nhất định. (b) Cũng cần biết giá của các yếu tố đầu vào và giá của hàng hoá, dịch vụ đầu ra.
2. LAC dốc xuống. Do sự dàn trải của chi phí cố định. (b) Các cột 1, 3 và 6 có chi phí thấp nhất để sản xuất 4, 8 và 12 đơn vị sản phẩm. Tổng chi phí là 33, 64, 96. Chi phí trung bình là 8,25, 8 và 8. (c) Tồn tại tính kinh tế của quy mô khi tăng sản lượng từ 4 lên 8 và có hiệu suất không đổi theo quy mô khi tăng sản lượng từ 8 lên 12.
3. (a) Cột 1 đòi hỏi tư bản nhiều hơn cột 2; cột 3 nhiều hơn cột 4; cột 5 nhiều hơn cột 6. (b) Trong ví dụ này là theo hướng rời bỏ khỏi công nghệ đòi hỏi tư bản.
4. (a) Ở mức sản lượng bằng 4, dịch chuyển từ cột 1 sang cột 2. (b) Cả 2 đều tăng lên.
5. (a)

Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
MC	0	15	13	11	9	10	10	11	13	16
AC		27	20	17	15	14	13,3	13	13	13,3

(b) Tại mức Q = 8, AC tối thiểu = MC. (c) Ngắn hạn. Trong dài hạn, tại mức sản lượng bằng 0 chi phí cũng bằng 0.

6. (a) Nếu bù đắp chi phí biến đổi trong ngắn hạn. (b) Không, hãng rời khỏi ngành.
7. (a) Có thể bù đắp chi phí biến đổi ngắn hạn. (b) Không phải nếu có tính phi kinh tế của quy mô. (c) Không phải nếu có tính kinh tế của quy mô.

Chương 8

1. (a) Đường cầu của ngành dịch chuyển xuống dưới, giá và sản lượng giảm, các doanh nghiệp bị lỗ nhưng có thể bù đắp chi phí biến đổi ngắn hạn. Khi một số lượng đủ lớn các hãng rời khỏi ngành sẽ làm phục hồi mức giá ban đầu ở mức tổng sản lượng thấp hơn. (b) Bây giờ đường LRSS của ngành cũng dốc lên. Trong dài hạn, các hãng có chi phí cao hơn sẽ rời khỏi ngành, tại điểm cân bằng giá thấp hơn, số lượng hãng ít hơn và tổng sản lượng thấp hơn.
2. Đường cung dịch chuyển lên trên trong ngắn hạn, làm tăng giá và giảm sản lượng. Trong dài hạn, sự gia nhập mới sẽ tác động ngược lại sự dịch chuyển này.
3. (a) Nhập khẩu nếu cung và cầu nội địa cắt nhau ở trên mức giá quốc tế, xuất khẩu nếu chúng cắt nhau phía dưới giá quốc tế. (b) Giá nội địa tăng lên, sản lượng nội địa tăng, cầu nội địa giảm và nhập khẩu giảm xuống.
4.

Q	1	2	3	4	5	6
P	8	7	6	5	4	3
TR	8	14	18	20	20	18
MR	8	6	4	2	0	-2

Hãng độc quyền có Q = 2 và P = 7.
Ngành cạnh tranh có Q = 4 và P = 5.

5. Không ảnh hưởng. MC và MR không đổi và lợi nhuận vẫn dương.
6. (a) Lợi nhuận bình thường đền đáp cho các yếu tố đầu vào một cách hợp lý. (b) Không phải, nếu nó mất đi tính kinh tế của quy mô và tăng chi phí.

Chương 9

1. (a) Q = 4, P = 7. (b) Vẫn như thế. (c) Vì mỗi hãng có MC = 3, nhưng có MR > 3 nếu nó đơn phương mở rộng sản lượng: giá sẽ không giảm nhiều vì hãng khác cũng không mở rộng sản lượng.
2. (a)

Q	1	2	3	4	5	6	7
P	8	7	6	5	4	3	2
TR	8	14	18	20	20	18	14
MR	8	6	4	2	0	-2	-4

   Z sản xuất Q = 3. (b) Chia đôi thị trường, Z sản xuất Q = 2.
3. Chứng chỉ được cấp bởi một cơ quan có uy tín sẽ làm giảm chi phí cho khách hàng trong việc kiểm tra chúng. Đối với những người thợ cơ khí, sau khi có một ấn tượng không tốt bạn có thể chuyển sang nơi khác. Danh tiếng giúp giải quyết vấn đề thông tin. Đối với bác sĩ, bạn có thể bị tử vong nếu gặp một lần chữa trị tồi.
4. Một số mang đến thông tin mới. Rất nhiều trường hợp tạo ra những hàng rào đối với sự gia nhập mới.
5. Một cách xử lý thống nhất với người làm cha mẹ thứ 2 có thể có ảnh hưởng này, vì bạn trở lên không thông minh nếu bạn từ bỏ thoả ước đó.
6. (a) Không thể kiểm soát việc lừa dối đối với những thoả ước tập thể. (b) Ngăn cản sự gia nhập sẽ làm tăng lợi nhuận ở mức sản lượng hiện tại.

Chương 10

1. (a) Các đầu vào khác cố định. (b) Dịch chuyển đường cầu lao động lên phía trên.
2. (a) Ảnh hưởng thay thế có nghĩa là lao động nhiều hơn, nhưng ảnh hưởng thu nhập có nghĩa là lao động ít hơn vì nghỉ ngơi là hàng hoá thông thường. (b) Nhiều người tham gia vào lực lượng lao động hơn.
3. Ngành phải trả cao hơn để thu hút lao động từ các ngành khác.
4. (a) Những tay chơi golf hàng đầu có số lượng hạn chế nhưng cầu đối với họ là rất lớn. (b) Các sinh viên kinh tế có nguồn vốn nhân lực cao hơn tương thích với các công việc có thu nhập cao.
5. (a) Bởi vì con người thích nó, nên cầu đối với nó ở mức cao; và không có người nào có thể cung ứng nó. (b) Ảnh hưởng thu nhập có nghĩa là muốn nghỉ ngơi nhiều hơn.

Chương 11

1. Thua lỗ 30000£ khi thực hiện đào tạo. Mức tiền lương tương lai 23000£ trong vòng 30 năm bù đắp lại điều này.
2. Hạn chế gia nhập bằng các kỳ thi hóc búa và duy trì số giờ làm việc dài.
3. Đúng.
4. Tiền lương giảm nếu lợi nhuận độc quyền thấp hơn để cho các nghiệp đoàn tranh giành. Các nghiệp đoàn lớn hơn sẽ giúp phục hồi sức mạnh mặc cả của người lao động nhưng có thể ngăn chặn lợi ích do sự cạnh tranh mang lại.
5. (a) Không phải nếu có những lý do phù hợp đối với việc phụ nữ đóng góp giá trị ít hơn cho các doanh nghiệp. (b) Bỏ qua chi phí cơ hội tiền lương mất đi khi thực hiện đào tạo. (c) Không phải nếu trước hết những người lao động có thu nhập thấp được đại diện mất cân đối trong các nghiệp đoàn.

Chương 12

1. (a) Một số luồng dịch vụ tiêu dùng được cung cấp một cách hiệu quả nhất bằng việc mua sắm các hàng hoá lâu bền. (b) Chi phí của hiệu giặt là tự động là 104£ 1 năm. Chi phí mua là 52£ một năm + 40£ lãi suất bị bỏ qua. Mua là tốt hơn.
2. Bạn có 20 trên mỗi 90 bỏ vào, khoảng 22% mỗi năm.
3. (3600£ x 0,91 = 3276£) + (12600£ x 0,83 = 10458£) = 13734£. Mua nó.
4. Nó làm tăng giá trị hiện tại của luồng tiền thuê, làm tăng động cơ xây dựng các tài sản tư bản. Điều này dẫn dần làm giảm mức tiền thuê cân bằng cho đến khi cân bằng dài hạn đạt được.
5. Cầu về đất đai là cầu thứ phát (dẫn xuất). Nếu cung cố định, chỉ một sự gia tăng trong cầu đất đai có thể đẩy giá của nó tăng lên. Những nông dân thuê đất gặp phải mức tiền thuê cao hơn nhưng thu nhập cao hơn từ thu hoạch của họ. Người nông dân thua lỗ về giá đất và tiền thuê tăng lên do cầu đối với nhà ở tăng lên.
6. (a) Nó cũng làm thu nhập danh nghĩa tương lai tăng lên. (b) Năng suất lao động và thu nhập tiền lương cao hơn cũng làm tăng cầu đối với hàng hoá. (c) Đúng nếu chỉ một người sử dụng. Cạnh tranh giữa những người sử dụng làm tăng giá cả.

Chương 13

1. A là bình thường (hay bàng quan) với rủi ro, B thích rủi ro, C ghét rủi ro. C bảo hiểm nhiều nhất.
2. Cao. Lựa chọn ngược. Người có rủi ro thấp ưa thích được lựa chọn.
3. (a) Có. (b) Không. (c) Có.
4. Beta âm: Bạn hoạt động tốt trong thời kỳ khủng hoảng, trong khi các cổ phiếu khác không tốt trong thời kỳ này. Cổ phiếu của bạn có giá cao và lợi nhuận dự kiến thấp.
5. Sự lo sợ về rủi ro đạo đức - bị bóc lột bởi những người có thông tin tốt hơn - ngăn chặn những người khác trong việc giao dịch cổ phiếu.
6. (a) Nếu tất cả các thông tin sẵn có đã bao hàm trong giá bán, như vậy chỉ có những thông tin mới, đến nay chưa có mới có thể làm thay đổi giá. (b) Việc chia sẻ rủi ro làm giảm phần đền bù mà chúng đáng ra phải được đền bù. (c) Các cổ phiếu rủi ro là có giá nếu chúng có beta âm.

Chương 14

1. Cả 3.
2. Bán kèm.
3. SEAT, Skoda, VW, Audi (tất cả cùng 1 hãng); các phòng khách bình dân và cao cấp ở các sân bay; bánh giáng sinh thông thường và cao cấp.
4. Sản lượng tăng lên, những người trước đó không có khả năng trả cùng một giá bây giờ có thể đáp ứng tốt hơn. Những người trước đó có khả năng chi trả sẽ bị thiệt hại vì giá bán cao hơn.
5. Cartel cùng sản xuất một sản phẩm chuẩn hoá. Liên minh chiến lược sản xuất hàng loạt các sản phẩm mà giữa chúng có tính bổ sung cao.
6. Những lợi ích của tính kinh tế quy mô, có động cơ để đầu tư và như vậy làm giảm chi phí.
7. (a) MC = 0 do đó giá nên ở mức thấp. Một số cách thức cho tiêu dùng miễn phí cũng thu hút người sử dụng trước khi giá tăng lên. Quảng cáo cũng có thể hỗ trợ cho việc tiêu dùng miễn phí, ví dụ ITV. (b) Tổng lợi ích đối với người tiêu dùng tăng lên vì phần diện tích phía dưới đường cầu lớn hơn khi sản lượng tăng lên. (c) Giá cổ phiếu cao có thể phản ánh những kỳ vọng về lợi nhuận cao trong tương lai.

Chương 15

1. (a) Hiệu quả, không công bằng. (b) Không hiệu quả và cũng không công bằng. (c) Cả hiệu quả và công bằng. (d) Không hiệu quả cũng không công bằng lắm. (e) Hiệu quả nhưng không công bằng. Công bằng đặt ra câu hỏi "Việc phân phối công bằng như thế nào?"
2. (a) 1 film đáng giá 5 bữa ăn đối với lợi ích tiêu dùng. (b) MC của film bằng 5 lần MC của bữa ăn. (c) MP_L trong việc làm các bữa ăn cao gấp 5 lần MP_L của việc sản xuất film. Cân bằng tại MSC = MSB.
3. Đúng cho tất cả các câu hỏi.
4. Không. Bằng việc bảo hiểm cho các đầu máy hơi nước mà họ cấp chứng chỉ sẽ loại bỏ động cơ nhận hối lộ để làm giả các chứng chỉ, làm giảm rủi ro đạo đức.
5. (a) Những hoạt động như vậy làm lãng phí các nguồn lực khan hiếm. (b) Có.
6. (a) Đối với việc làm giảm ô nhiễm nhiều hơn nữa, chi phí cận biên vượt quá lợi ích cận biên khi ô nhiễm ở mức thấp. (b) Độc quyền, ngoại ứng, v.v... là những thất bại thị trường quan trọng. (c) Thất bại của chính phủ cũng xảy ra.

Chương 16

1. Tất cả trừ d.
2. Giáo dục là một hàng hoá khuyến dụng (con người không biết điều gì là tốt cho họ); Ngoại ứng (chúng ta thích cách người được giáo dục tiếp xúc với nhau); Công bằng (giúp thúc đẩy sự công bằng về mặt cơ hội).
3. Công bằng theo chiều dọc cho rằng lấy của người giàu chia cho người nghèo, nhưng không nên chỉ đánh giá về mặt thu nhập: mong muốn lý tưởng để tái phân phối từ người có nhiều hơn tất cả các hàng hoá mà họ quan tâm. Công bằng theo chiều ngang cho rằng đối xử với tất cả mọi người như nhau.
4. Tất cả là luỹ tiến trừ thuế đối với bia, trong đó phần lớn hơn đánh vào thu nhập của người nghèo.
5. 18, 24, 28,8%. Nó là luỹ tiến và càng lớn nếu mức miễn thuế càng cao. Với mức miễn thuế 1 triệu bảng, thuế chỉ đánh vào người giàu.
6. Không thay đổi cung lao động, do đó không làm thay đổi hình tam giác. (b) Hình tam giác to và các doanh nghiệp chịu phần lớn thuế.
7. (a) Thế còn vấn đề tài trợ cho sản xuất hàng hoá công cộng, khắc phục ngoại ứng, cung cấp bảo hiểm xã hội, phân phối lại? (b) Thuế cận biên luôn tạo ra những lệch lạc của thị trường. (c) Chúng ta có thể phân tích các động cơ của các nhà chính trị trong việc lựa chọn các chính sách nhất định và động cơ của những người đi bầu trong việc bầu cho các đảng nhất định và như vậy phân tích được sự cân bằng chính trị.

Chương 17

1. Tam giác có chiều cao 3£ và chiều dài 200 000. Như vậy chi phí là 300 000£.
2. Tam giác có chiều cao 6£ và chiều dài 400 000, chi phí là 1 200 000£. Hơn nữa, 600 000 đơn vị hiện tại được sản xuất tại mức 1£ nhiều hơn so với mức cần thiết. Tổng chi phí xã hội là 1 800 000£.
3. Về mặt bản chất, Mỹ cho rằng quy mô lớn là không tốt và cố gắng chia nhỏ các doanh nghiệp lớn, hoặc điều tiết chúng nếu không thể chia nhỏ. Các chính sách của Liên hiệp Anh đã từng dựa trên cơ sở từng vụ việc, nhưng hiện nay ngày càng trở lên nhấn mạnh đến việc thúc đẩy sự cạnh tranh.
4. Các ngoại ứng địa phương. Nhưng toàn bộ nhóm đều tập trung ở 1 vị trí hợp lý. Switzerland có tiền lương cao không phải là khu vực tốt đối với những hoạt động kinh doanh sử dụng nhiều lao động.
5. (a) Lợi nhuận có thể chỉ phản ánh sức mạnh độc quyền. (b) Lợi ích của tính kinh tế quy mô và động cơ đổi mới đôi khi lấn át các chi phí độc quyền khác. (c) Lợi ích cá nhân của việc sáp nhập các doanh nghiệp có thể bao gồm lợi nhuận độc quyền, mà đó là chi phí của xã hội.

Chương 18

1. Đặt giá 2 phần tạo ra doanh thu lớn hơn. Nó không thể phân biệt đối xử giữa những thành viên hiện tại, nhưng ít nhất có thể phân biệt giữa thành viên mới và thành viên cũ.
2. BA gặp phải sự cạnh tranh khốc liệt. OFAIR không cần thiết.
3. Những người tham gia giao thông đi lại khi MC cao và lý tưởng là nên trả nhiều hơn; nhưng ngoại ứng do ách tắc giao thông vào giờ cao điểm có thể dễ dàng biện minh cho vé xe lửa rẻ. Cách tốt nhất là

đánh thuế các ngoại ứng một cách thích hợp (định giá một cách hợp lý đối với việc sử dụng ôtô và bến đỗ).

4. Các ngoại ứng lớn - nó hỗ trợ cho các ngành khác không sử dụng đường hầm qua biển Măng-sơ. Có thể được ưa thích về mặt xã hội ngay cả khi cá nhân không có lợi nhuận.
5. (a) Khuyến khích đầu tư nội bộ để sản xuất ôtô, chỉ một số trong đó được xuất khẩu qua đường hầm. (b) Phần đền bù rủi ro xã hội thấp hơn so với cách tính toán của ngân hàng (chia sẻ và phân tán rủi ro tốt hơn). (c) Làm giảm tắc nghẽn giao thông ở Heathrow và Gatwick. (d) Làm giảm ô nhiễm tiếng ồn gần các sân bay này. (e) Tạo việc làm cho những công nhân xây dựng thất nghiệp không tự nguyện, những người mà nếu không sẽ không làm được gì khác.
6. Hợp đồng giá cộng chi phí tạo ra động cơ thấp hơn cho việc giảm chi phí nhưng ngăn chặn được việc các công ty phải lo lắng về tất cả những rủi ro mà họ phải chịu (mà họ phải định giá). Hợp đồng giá cố định làm cho các công ty phải chịu tất cả các rủi ro (do đó làm tăng giá dự thầu mà họ định ra) nhưng tạo ra động cơ lớn để làm giảm chi phí (vì họ thu được tất cả các lợi ích đó). Hình thức thứ nhất là tốt hơn nếu triển vọng tăng chi phí thấp, bởi vì dễ dàng giám sát việc quản lý trừ những rủi ro "ngoại sinh" lớn.
7. (a) Không đúng nếu MC < AC. (b) Các nhà độc quyền công cộng cũng có thể gặp phải thất bại. (c) Điều tiết không phải là không tốn kém mà cũng không phải không có nguy cơ bị mua chuộc. Đôi khi các giải pháp cơ cấu là hiệu quả hơn.

Chương 19

1. 1000 - 120 = 880.
2. (a) 250 tỷ bảng. (b) Thu nhập quốc dân là sản phẩm quốc dân ròng tại mức giá cơ sở. Khấu hao là một phần của chi phí sản xuất sản phẩm. (c) Chúng làm giảm sức mua của một mức tổng thu nhập nhất định.
3. (a) 210. (b) 310. (c) 1870. (d) Có, nếu nhập khẩu vượt quá xuất khẩu.
4. (a) 2200. (b) 10%. (c) Trong ví dụ này cũng là 10%.
5. Nghỉ ngơi bị mất đi, nhưng đầu tư vào vốn nhân lực tăng lên. (b) Không - chỉ là sự thanh toán chuyển giao. (c) Có. (d) Ô nhiễm tốt nhất nên được trừ khỏi GNP.
6. (a) Chỉ là sự thanh toán chuyển giao, không phải sản lượng thực tế. (b) Có thể được cho rằng là không được mong muốn nếu nó đạt được bằng cách phân phối thu nhập thật quá chênh lệch. (c) Chỉ là sự so sánh các giá trị danh nghĩa. Nếu so sánh bằng đại lượng thực tế, *Cuốn theo chiều gió* cao hơn rất nhiều.

Chương 20

1. (a) Hệ số chặn = 40, độ dốc 08. (b) Giảm dự trữ. (c) 200. (d) Có: 40 = 0,2 x 200.
2. (a) 75. (b) 45.
3. (a) Thu nhập cân bằng giảm từ 500 xuống 200. (b) I = S = 100. Tiết kiệm không đổi, nhưng tăng từ 20% lên 50% thu nhập vì thu nhập giảm.
4. Đầu tư ngoài kế hoạch.
5. (a) 2000. (b) 200/(0,3) = 667. Thấp hơn.
6. Đầu tư độc lập với tiết kiệm và tiết kiệm tăng sẽ làm giảm tổng cầu. (b) Vì MPC < 1, mỗi sự giảm xuống trong tổng sản lượng gây ra một sự giảm xuống nhỏ hơn trong cầu, cho nên cuối cùng quá trình này sẽ dừng lại.

Chương 21

1. (a) 120. (b) Sản lượng tăng thêm 250 lên mức 1250. Tiêu dùng tăng thêm 200 lên mức 1000. Đầu tư là 130 và chi tiêu chính phủ 120. (c) Y = 1250, C = 1000, I = 80, G = 170. (d) Y = 1200, C = 960, I = 80, do đó G = 160.
2. Với mỗi bảng tăng thêm của thu nhập quốc dân, 0,6 là tiêu dùng tăng thêm, 0,15 là tiết kiệm tăng thêm, và 0,25 là tiền thuế tăng thêm. Số nhân = 1/(0,4). Thu nhập cân bằng tăng 15 tỷ bảng. Thuế tăng 1/4 số này, do đó thâm hụt ngân sách tăng lên vì G tăng thêm là 6 tỷ bảng.
3. Tại trạng thái cân bằng, những khoản rò rỉ mong muốn cân bằng những khoản thêm vào mong muốn. S mong muốn và I mong muốn chỉ bằng nhau khi không có khu vực chính phủ và nước ngoài.
4. Bởi vì chính phủ sẽ không có khả năng chi trả lãi suất đối với các khoản nợ khổng lồ. Bạn cũng không thể chất đống các khoản nợ lớn.
5. Xuất khẩu của EU giảm, khiến cho EU suy thoái và làm giảm nhập khẩu của EU. Cán cân thương mại của EU suy yếu.
6. (a) Sai vì số nhân ngân sách cân bằng. (b) Là một đồng nhất thức, (X - Z) luôn bằng [(T - G) + (S - I)].

Chương 22

1. (a) Không. Không thể tái trao đổi mãi mãi. Nó không phải là thương mại hàng đổi hàng thuần tuý nếu chiếc xe ôtô mới không có cùng giá trị bằng tiền với chiếc xe ôtô cũ. (b) Quan sát cái nào sau đó được trao đổi lại, không mất đi vĩnh viễn.
2. (a) Có cùng giá trị. (b) Với danh nghĩa là có giá trị hơn. (c) Với danh nghĩa là có giá trị thấp hơn, ví dụ, bởi vì ngày nay tiền quy ước hiệu quả hơn được đưa vào sử dụng.
3. Bằng việc đồng thời tạo ra các khoản tiền vay và tiền gửi để cân đối chúng, không cần phải bổ sung thêm tiền mặt.
4. (a) Không. Chúng không được tái trao đổi sau đó một cách lặp đi lặp lại. (b) Không. (c) Chúng làm giảm cầu tiền, nhưng không ảnh hưởng đến cung: các cuống thẻ tín dụng không thể được tái sử dụng để mua sắm các hàng hoá khác.
5. M0 = 12 + 2 = 14, M4 = 12 + 30 + 60 + 20 = 122.
6. Nhỏ, vì chi phí cơ hội của việc duy trì các khoản tiền gửi ngân hàng hầu như không bị ảnh hưởng.
7. (a) Phần lớn cung tiền là các khoản tiền gửi ngân hàng, là khoản nợ của các ngân hàng. Bằng việc

mở rộng đồng thời cả 2 bên của bảng tổng kết tài sản, các ngân hàng làm tăng cung tiền. (b) Nếu cá nhân gửi càng ít tiền mặt vào ngân hàng thì khả năng của các ngân hàng để nhân số lượng dự trữ thành các khoản tiền gửi là càng thấp.

Chương 23

1. (a) Ngân hàng trung ương Anh phát hành ngân phiếu cho Barclays để trao đổi lấy tiền mặt. Bây giờ ngân hàng có ít tài sản đảm bảo hơn nhưng tương ứng cũng có ít nợ hơn (tiền trong lưu thông). Gặp phải hiện tượng giảm dự trữ tiền mặt, Barclays phải giảm đi rất nhiều các khoản tiền gửi và thay đổi tương ứng các khoản cho vay ở phía bên kia của bảng tổng kết tài sản. (b) Cung tiền giảm nhiều hơn so với hoạt động thị trường mở ban đầu. (c) Giống nhau nếu thanh toán bằng tiền mặt (nếu không thay đổi tỷ lệ tiền mặt so với tiền gửi mong muốn).
2. Số nhân tiền bằng 1. Cung tiền giảm bớt bằng đúng giá trị của hoạt động thị trường mở. Không có bất kỳ khoản tiền gửi tăng thêm và các khoản vay giảm đi nào tại Barclays.
3. Nếu chính sách tiền tệ quan tâm đến lạm phát và sản lượng, nhưng cần thời gian để tác động đến chúng, thì bất cứ điều gì được quan sát hiện tại nhưng được cho rằng có mối liên quan đáng tin cậy với lạm phát và sản lượng trong tương lai. Điều này bao gồm giá trị của bản thân lạm phát và sản lượng trong quá khứ, một số dữ liệu trên thị trường tài chính (mà kết quả được hình thành nhanh chóng) và số liệu khảo sát về kinh doanh và mức độ tin cậy của hộ gia đình.
4. Ban đầu hàm tiêu dùng dịch chuyển lên trên: chi tiêu nhiều hơn ở mỗi mức thu nhập. Tuy nhiên, khi nợ được tích luỹ, thu nhập phải trả cho lãi suất ngày càng lớn và thu nhập dành cho mua sắm hàng hoá giảm xuống. Hàm tiêu dùng sẽ dịch chuyển dần xuống dưới.
5. Giảm giá trị hiện tại của lợi nhuận tương lai và như vậy, làm giảm lợi ích của đầu tư. Điều này là đúng cho dù nó được tài trợ bằng các khoản vay ngân hàng hay phát hành cổ phiếu mới, hay lợi nhuận để lại (bất cứ cái gì và khi nào mà những thay đổi là chi phí cơ hội của vốn được sử dụng).
6. Hộ gia đình và hãng có thể bị vướng vào các kế hoạch từ trước, có thể cần thời gian để đánh giá lại các quyết định và có thể chờ xem lãi suất có thay đổi liên tục không.
7. (a) Có thể kiểm soát cung tiền bằng việc dựa vào tỷ lệ dự trữ "thông thường" mà các ngân hàng muốn. Tuy nhiên, ngân hàng trung ương thường ưa thích xác lập lãi suất và cung tiền, mà thị trường lúc đó cần đến. (b) Tiền mặt không phải trả lãi suất danh nghĩa. Kết quả thực tế của nó là tỷ lệ lạm phát. (c) Hợp lý nếu thu nhập tương lai dự kiến tăng lên nhanh chóng.

Chương 24

1. Nó cộng thêm rất ít vào thu nhập thường xuyên, do đó cầu tiêu dùng thay đổi rất ít.
2. (a) IS dịch lên trên. (b) LM dịch sang phải. (c) LM dịch sang trái.
3. LM nằm ngang. Bất kể sản lượng của nước nhỏ này là như thế nào, Ngân hàng trung ương EU (ECB) thiết lập một mức lãi suất duy nhất trên cơ sở toàn bộ khu vực đồng euro, lãi suất này hầu như không bị ảnh hưởng bởi các nước nhỏ. Đường LM của nó dịch chuyển khi ECB thay đổi lãi suất.
4. Đối với châu Âu, LM dốc lên. Nếu nước nhỏ hành động giống như toàn bộ châu Âu, sản lượng của nó chỉ lớn khi sản lượng của toàn bộ châu Âu lớn, do đó LM dốc lên ngay cả đối với nước nhỏ.
5. (a) Các nhân tố ổn định tự động hoạt động ở mức thuế suất cố định. (b) Nếu sản lượng giảm, sẽ không có bất kỳ lý do nào để tăng lãi suất, nhưng lúc đó không có bất kỳ lý do nào để sản lượng giảm xuống. (c) Cầu tiêu dùng và đầu tư dựa trên đánh giá dài hạn.

Chương 25

1. (a) MDS cho biết lạm phát ảnh hưởng đến tổng cầu như thế nào thông qua sự ảnh hưởng của nó đến việc thiết lập lãi suất như thế nào. (b) Làm dịch chuyển MDS lên trên. (c) Thắt chặt chính sách tiền tệ bằng việc tăng C*.
2. Đường AS thẳng đứng dịch chuyển sang bên phải, MDS dịch chuyển lên trên, lạm phát cân bằng không thay đổi. Trong thực tế, MDS thường dịch chuyển theo sau sự dịch chuyển của AS.
3. Thuế suất tăng làm dịch chuyển nó lên phía trên, năng suất tăng làm nó dịch chuyển xuống dưới.
4. Nếu tất cả tiền lương thay đổi đồng thời, trên nguyên tắc chúng có thể điều chỉnh nhanh chóng đối với 1 cú sốc. Khi các thoả ước về tiền lương bị thay đổi, các mức tiền lương cũ, phù hợp với các tình huống cũ, ảnh hưởng đến những khu vực mà tiền lương mới được hình thành và do đó, tác động đến chu kỳ kế tiếp của thoả ước về tiền lương và quá trình này tiếp diễn như vậy, nó sẽ làm chậm lại sự điều chỉnh tiền lương.
5. (a) Với mức lãi suất danh nghĩa cố định, lạm phát tăng sẽ làm giảm lãi suất thực tế và đẩy cầu tăng lên: MDS vẫn dốc xuống. SAS dịch chuyển lên trên, do đó lạm phát tăng và sản lượng giảm xuống. Kế tiếp, SAS dịch chuyển xuống dưới khi giá dầu tiếp tục giảm và quay trở lại cân bằng. (b) và (c) vẫn cho thấy biểu MDS dốc xuống.
6. (a) Dần dần sản lượng phục hồi trở về mức sản lượng tiềm năng. (b) Không đúng trong dài hạn nếu sản lượng tiềm năng không phụ thuộc vào lạm phát.

Chương 26

1. (a) Với lạm phát bằng 0, trong các năm từ 1 - 9 thu nhập là 10.000£ và khoản trả lãi là 4.000£.

(b) Trong năm thứ 1, thu nhập 10.000£, lãi suất 204.000£! Đến năm thứ 9, thu nhập 2.560.000£, lãi suất vẫn là 204.000£.

2. Các khoản thanh toán đều hàng năm dưới dạng giá trị danh nghĩa trở thành các khoản thanh toán hàng năm giảm dần dưới dạng giá trị thực tế. Lạm phát mang lại gánh nặng giá trị thực tế về sau, có thể làm cho các năm đầu khó khăn hơn (các năm sau dễ dàng hơn).
3. Khi cầu tiền thực tế thay đổi, M và P thay đổi khác nhau.
4. Ban đầu, sốc cầu làm tăng và làm giảm U, sốc cung làm tăng U. Sốc cầu dài hạn không có ảnh hưởng lâu dài đến U (vì các lực lượng thị trường hay ngân hàng trung ương phục hồi tổng cầu về mức sản lượng tiềm năng), trong khi đó sốc cung dài hạn làm tăng U cân bằng.
5. Những cá nhân có thu nhập danh nghĩa cố định, những cá nhân nộp thuế cao hơn vì hệ thống thuế không phải trung lập với lạm phát, những cá nhân cho vay ở mức lãi suất danh nghĩa cố định. Đối với nhóm thứ 3, nếu họ dự đoán trước lạm phát, họ có thể đặt mức lãi suất danh nghĩa cao hơn tương ứng.
6. (a) Không đúng trong dài hạn. (b) Không đúng nếu lãi suất danh nghĩa điều chỉnh để duy trì lãi suất thực tế. (c) Nếu lãi suất danh nghĩa giảm để phù hợp với lạm phát, lãi suất thực tế có thể cùng giảm xuống.

Chương 27

1. Bi quan trong tìm kiếm 1 công việc, người ta rời bỏ lực lượng lao động hoàn toàn. Tinh thần làm việc giảm, khi biết các doanh nghiệp một cách chính xác hay không chính xác, có thể làm cho họ bị nhìn nhận kém hơn vì họ bị thất nghiệp.
2. Không, luồng ra giảm nhiều trong giai đoạn suy thoái.
3. Những lao động trẻ tuổi cần được đào tạo ngay từ đầu: thiếu các kỹ năng và kinh nghiệm trong công việc; tiền lương của họ không đủ thấp để được đền bù.
4. Cầu giảm đối với một số loại lao động, cầu tăng đối với một số loại khác. Sự không tương thích nhất thời nhưng cuối cùng các kỹ năng và tiền lương sẽ điều chỉnh. Kỷ nguyên công nghệ sẽ làm cho thất nghiệp lên tới mức 100% nếu có bất kỳ mối liên hệ lâu dài nào với thất nghiệp.
5. (a) Cầu thiếu hụt trong nền kinh tế. (b) Tiền lương thực tế quá cao, ví dụ vì sức mạnh của nghiệp đoàn hay lợi ích phúc lợi xã hội hậu hĩ.
6. Không bắt đầu với công suất dự phòng. Thất nghiệp cân bằng cao.
7. (a) Luồng di chuyển nhanh thông qua U có thể làm cho kỹ năng phù hợp hơn với công việc trong một thế giới ngày càng thay đổi. (b) Không đúng, nếu U cân bằng. (c) Làm trầm trọng thêm U Keynesian. Ngay cả khi U cân bằng, sự chấp nhận dịch chuyển công việc giảm sẽ chỉ loại bỏ được một số U.

Chương 28

1. 1£ = 1,40€ và 1€ = 0,71£.
2. Thặng dư 2 tỷ bảng. Ngân hàng trung ương bán khối lượng nội tệ này và mua 2 tỷ bảng dự trữ ngoại hối để đạt được cân bằng trên thị trường ngoại hối ở mức tỷ giá hối đoái mong muốn.
3. Cán cân ngoại hối liên quan đến cán cân tài khoản vãng lai, chứ không phải cán cân thương mại. Nhật Bản cũng thu được thu nhập từ 1 số lớn tài sản ở nước ngoài, do đó có thặng dư tài khoản vãng lai. Các nước thâm hụt chịu nhiều áp lực hơn so với các nước thặng dư vì cạn kiệt dự trữ ngoại tệ ép buộc dẫn đến điều chỉnh nhanh hơn là thu hút dự trữ ngoại tệ.
4. Lên giá đồng tiền có thể được mong muốn nếu tỷ giá hối đoái ban đầu quá thấp, không được mong muốn nếu ban đầu quá cao. Có thể đánh giá so với giá trị cân bằng dài hạn.
5. Lạm phát có nghĩa là giá ở Mỹ từ 4$ tăng lên 12$, giá ở Anh tăng từ 1£ lên 2£. Như vậy cần tỷ giá 6$/1£ để duy trì mức giá tương đối ban đầu ở cùng một đồng tiền.
6. (a) Sai nếu tỷ giá hối đoái danh nghĩa giảm giá đủ lớn. (b) Tài khoản tài chính quan trọng hơn trong ngắn hạn vì các luồng về mặt tiềm năng có thể rất lớn. (c) Sẽ lên giá tới mức cao do đó được mong đợi giảm xuống từ bây giờ và đồng thời từ thời điểm hiện tại cân đối lợi ích của lãi suất cao.

Chương 29

1. c, a, b.
2. (a) Không có tác động gì, vì mức cân bằng lãi suất phải duy trì từ thời điểm hiện tại trở đi. (b) Tăng. (c) Tăng. (d) Phần lợi ban đầu trong sức cạnh tranh thúc đẩy xuất khẩu ròng và sản lượng. Cuối cùng, lạm phát tăng thêm làm giảm sức cạnh tranh đủ để triệt tiêu ảnh hưởng này. Khi sức cạnh tranh trở về mức ban đầu, lạm phát không tăng thêm nữa.
3. Tất cả tăng 30%. Tỷ giá hối đoái danh nghĩa bây giờ chính là "mỏ neo" danh nghĩa trong nền kinh tế.
4. Có, giống như câu 2. Thiếu sự phá giá đồng tiền, suy thoái làm giảm lạm phát và như vậy cả giá cả và tiền lương, cuối cùng là điều chỉnh sức cạnh tranh.
5. Vì khuynh hướng cận biên đối với nhập khẩu < 1, xuất khẩu ròng tăng do đó cần sự lên giá thực tế đồng tiền. Các nhà đầu cơ dự đoán trước sự tăng lên tiếp sau đó và sẽ đẩy tỷ giá tăng lên ngay lập tức - nói cách khác, thấy trước các cơ hội lãi vốn lớn sau này có thể dự đoán.
6. (a) Có thể nếu đặt lãi suất phù hợp để duy trì các nhà đầu cơ thoả mãn ở mức tỷ giá đó. (b) Chủ yếu bị ảnh hưởng bởi tài khoản tài chính trong ngắn hạn. (c) Ảnh hưởng đến phản ứng lãi suất (hay thiếu nó) đến sự thay đổi trong chính sách tài khoá.

Chương 30

1. Chỉ tiêu thứ 2 là sản lượng tính trên từng người. Sản lượng tăng trưởng nhanh hơn nếu mức tăng trưởng dân số không âm.

2. So sánh với các quốc gia khác để xem xét xem có đúng là chúng ta khác nhau hay không. Đối với các quốc gia khác nhau, hãy gắn sự tăng trưởng dài hạn với các nhân tố giải thích thông thường (đầu vào lao động, đầu vào tư bản, v.v...) và xem xét xem có vai trò khác của phần dân số bao gồm các nhà khoa học, các kỹ sư hay không. Lợi ích xã hội và cá nhân khác nhau nếu có các hiện tượng ngoại ứng (một số kỹ năng dễ dàng hơn đối với những người có các kỹ năng khác). Trợ cấp cho giáo dục cũng ám chỉ sự khác nhau giữa chi phí xã hội và chi phí cá nhân.
3. Ô nhiễm và tình trạng ùn tắc. Có thể định lượng và đánh giá giá trị một số chúng (ví dụ giá nhà dưới đường bay gần sân bay là thấp hơn bao nhiêu). Vì công nghệ thông tin cho phép chúng ta ghi chép các số liệu một cách tốt hơn, sẽ dễ dàng hơn để tính nó vào GNP.
4. Bẫy nghèo đói vẫn có thể xảy ra ngay cả trong mô hình Solow. Tăng trưởng nội sinh cũng có thể giải thích tại sao tỷ lệ tăng trưởng về dài hạn là khác nhau.
5. Đầu vào đất đai tăng lên chậm hơn rất nhiều so với đầu vào lao động, không có hiệu suất giảm dần lớn đối với lao động. Chúng ta tích luỹ các yếu tố sản xuất khác (vốn tư bản, vốn nhân lực) như những hàng hoá thay thế cho đất đai và tiến bộ kỹ thuật đã phát minh ra những cách thức sử dụng đất đai kinh tế hơn. Điều tương tự đã và đang xảy ra đối với các yếu tố khan hiếm khác.
6. (a) Trong ngắn hạn, có thể làm giảm sản lượng bằng việc giảm cầu tiêu dùng. (b) Trong dài hạn, có thể chỉ làm tăng mức sản lượng bình quân đầu người (Mô hình Solow).

Chương 31

1. Nó sẽ phá huỷ mô hình số nhân - gia tốc. Công nghệ, chi phí và lãi suất thực tế có thể vẫn gây ra những biến động trong đầu tư. Cũng có thể là những dao động do C, G, X.
2. Ví dụ, giá dầu cao hơn cũng là một cú sốc cầu đối với Na Uy, vì doanh thu xuất khẩu tăng, trong khi đó lại là cú sốc cung đối với nhiều quốc gia châu Âu.
3. Cái đã qua là cái đã qua. Cái quan trọng là điều gì có thể được thực hiện kể từ nay trở đi.
4. Nó có thể làm nổi bật chu kỳ kinh doanh có tính chính trị trên phạm vi toàn cầu. Với việc tuyển cử ở các thời điểm khác nhau, những bùng nổ trước tuyển cử được phân tán mạnh hơn.
5. Nguyên nhân không phải là do những biến động của tiền danh nghĩa, hay chính sách tiền tệ mà do những cú sốc thực tế như các quan điểm về công nghệ tương lai và sự tăng trưởng năng suất. Một cách tổng quát hơn, cố gắng giải thích chu kỳ kinh doanh mà không sử dụng các con số và các ràng buộc danh nghĩa về tốc độ điều chỉnh.
6. (a) Hội nhập chặt chẽ hơn tạo ra cơ chế lan truyền giữa các quốc gia về những bùng nổ hay suy thoái. (b) Mô hình số nhân - gia tốc dựa trên sự thất bại về việc dự báo sản lượng tương lai một cách chính xác. (c) Chi phí điều chỉnh lao động có nghĩa là chu kỳ sản lượng gây ra chu kỳ đối với sản lượng bình quân trên mỗi lao động.

Chương 32

1. Cổ điển mới: tại cơ hội đầu tiên, tiền lương danh nghĩa và giá cả giảm cùng số lượng, phục hồi tất cả các biến thực tế về mức ban đầu, do đó sản lượng rất nhỏ và nhất thời giảm xuống. Nếu được dự đoán trước, sản lượng không giảm, vì tiền lương và giá cả đã được điều chỉnh. Trọng tiền: có sự điều chỉnh chậm hơn của tiền lương và giá cả, có sự giảm sản lượng lớn hơn. Các nhà kinh tế theo trường phái Keynes ôn hòa: sự điều chỉnh chậm hơn do đó sản lượng giảm lớn hơn và sự phục hồi chậm hơn. Keynes cực đoan: quả là trong thời gian rất dài.
2. Cổ điển mới: một cách tổng thể như sự giảm xuống của U* vì chính sách về phía cung tốt hơn cộng thêm một số sự thay thế lao động qua các thời kỳ (lực lượng lao động giảm). Trọng tiền: chủ yếu giảm U* như trên, nhưng cũng có sự phục hồi do mức lãi suất rất cao trong những năm 1991-92 do sự thống nhất nước Đức (xem Phần V). Keynes ôn hòa: sự giảm xuống của U qua nhiều năm phải do sự giảm xuống của U* nhưng suy thoái lúc đầu lớn hơn so với sự nhận định của phái trọng tiền. Keynes cực đoan: suy thoái Keynes bắt đầu từ những năm 1990 do đó chủ yếu kết thúc U Keynes.
3. Cổ điển mới, Keynes ôn hòa, Trọng tiền, Keynes cực đoan.
4. Trọng tiền, Keynes ôn hòa.
5. (a) Những kỳ vọng hợp lý là có thể trong mô hình với một số lý do khác đối với sự điều chỉnh tiền lương chậm, chỉ tình cờ xảy ra là các kỳ vọng hợp lý được đề cập đầu tiên trong các mô hình cổ điển mới. (b) Không đúng trong ngắn hạn. (c) Họ nhấn mạnh rằng tiền tệ là nhân tố quyết định chính đối với giá cả.

Chương 33

1. Mỹ, với vốn hiện vật và vốn nhân lực cao hơn, xuất khẩu nhiều hơn các hàng hoá công nghiệp. Brazil xuất khẩu ít hàng hoá công nghiệp hơn.
2. Sai. Tỷ giá hối đoái cân bằng có thể đủ thấp để bù đắp bất kỳ bất lợi thế tuyệt đối nào. Để thu được hiệu quả tăng thêm do lợi thế so sánh, cần tạo điều kiện cho thương mại.
3. Đúng là thu được ít hơn tỷ lệ phần trăm trong thu nhập ban đầu: các nước nhỏ không thể thu được tính kinh tế quy mô nếu không có thương mại quốc tế. Thương mại của các nước lớn cũng đặt giá quốc tế theo hướng bất lợi theo quan điểm của họ.
4. Rượu vang và ôtô có thương mại 2 chiều lớn dựa trên cơ sở lựa chọn và khác biệt hóa, thép dựa trên lợi thế so sánh nhiều hơn và là một chiều.

5. Chỉ khi nào có kế hoạch xuất khẩu TV, nhưng trợ cấp sản xuất có hiệu quả hơn thuế quan nhập khẩu.
6. (a) Không. Chính phủ cũng có doanh thu thuế. (b) Những người mua trong nước có lợi vì giá giảm. Nghệ sĩ trong nước bị thiệt và khách hàng nước ngoài cũng vậy. (c) Chắc là không.
7. (a) Phải có lợi thế so sánh đối với 1 hàng hoá nào đó. (b) Không luôn luôn, nếu thất bại thị trường tồn tại. (c) Có thể thất bại trong việc khai thác lợi thế so sánh và mất đi lợi ích từ thương mại.

Chương 34

1. Bởi vì mức giá tăng lên so với các đối thủ cạnh tranh, việc tham gia tại tỷ giá hối đoái danh nghĩa cũ có nghĩa là tỷ giá hối đoái thực tế cạnh tranh thấp hơn, Anh rơi vào đình trệ.
2. Điều chỉnh tự động là tốt hơn trong điều kiện GS, vì cung tiền gây áp lực điều chỉnh. Phạm vi tự do hành động rộng hơn trong DS: có thể là tốt hoặc xấu. Kỷ luật tài chính tốt hơn trong điều kiện GS: có thể là tốt, hoặc xấu (nếu quá chặt chẽ).
3. Cam kết tránh mở rộng tiền tệ trong nước có thể giúp làm giảm kỳ vọng lạm phát. Tuy nhiên, nếu các cơ quan quản lý tài chính tiếp tục có thâm hụt lớn, có thể vẫn làm tăng giá, làm cho đất nước ngày càng mất khả năng cạnh tranh, gây ra khủng hoảng lớn, như ở Argentina 2001.
4. Vì là các nền kinh tế mở nhỏ bé, họ phụ thuộc lẫn nhau và chủ quyền giảm khi họ là các quốc gia riêng biệt.
5. Thị trường cổ phiếu tăng mạnh, dự báo tỷ lệ lãi suất thấp và tỷ giá hối đoái thấp thúc đẩy xuất khẩu và lợi nhuận. Thị trường trái phiếu giảm, lo ngại lạm phát và lãi suất danh nghĩa cao hơn.
6. (a) Thậm chí trong dài hạn, chỉ riêng tài khoản vãng lai cần cân bằng. (b) Những thay đổi trong mức giá nội địa làm thay đổi tỷ giá hối đoái thực tế.

Chương 35

1. Đúng, tiền lương giảm.
2. Đức, Pháp, Hà Lan có vốn nhân lực cao; Hy Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha thấp hơn.
3. Không. Đền bù rủi ro cân bằng đối với những trái phiếu rủi ro hơn ngăn cản các luồng vốn bằng việc bù đắp hợp lý rủi ro tăng thêm. Có, một liên minh tiền tệ: trái phiếu của 2 hãng trả lãi suất khác nhau chút ít thậm chí trong nội bộ Liên hiệp Anh.
4. Nếu tất cả các nước thành viên đều có một lá phiếu trong ban giám đốc ngân hàng trung ương, muốn ngăn chặn các nước khỏi việc gặp phải các vấn đề tài chính thì bỏ phiếu cho lạm phát cao sẽ hỗ trợ cho tình hình ngân sách của họ. Ngay cả với chính sách tiền tệ chặt chẽ, kết hợp chính sách tài chính - tiền tệ là quan trọng. Với việc nới lỏng tài chính, cần thắt chặt tiền tệ, nhưng lãi suất thực tế cao và tỷ giá hối đoái thực tế lên giá làm giảm khả năng cạnh tranh.
5. Có. Trên thực tế sẽ khó cho những người đi vay tiền cam kết trả lại và chi tiêu một cách khôn khéo. Rủi ro đạo đức này hạn chế số lượng mà những người cho vay tiền cho người khác vay.
6. (a) Các hàng rào phi thuế quan cũng quan trọng. (b) Bằng việc giữ cho bằng lãi suất Đức trong ERM, các nước đã từ bỏ phần lớn chủ quyền tiền tệ của mình. (c) Độc lập với kiểm soát chính trị là cam kết tốt nhất đối với sự ổn định giá nếu các chính trị gia là nguyên nhân chính của các chính sách lạm phát.

Chương 36

1. Các hàng hoá nhân tạo thay thế cho nguyên vật liệu (ví dụ cao su) làm giảm cầu. Năng suất tăng làm tăng cung. Bảo hộ ở các nước giàu hạn chế bớt thị trường.
2. Cầu tăng, giá đồng cao hơn cho đến khi nguồn đồng mới được phát hiện, các hàng hoá thay thế cho đồng được tạo ra, hay bùng nổ các khoản trợ cấp.
3. Tất cả đều cần nhiều lao động, nhưng lao động có kỹ năng thấp, mà họ có tương đối nhiều.
4. (a) Mua hàng hoá khi giá thấp, dự trữ, bán khi giá cao. (b) Động cơ cho mỗi nước "lừa đảo" và đưa tất cả những cái nó sản xuất ra thị trường và thu được giá cao hơn bằng chi phí của những người khác. Không có động cơ cắt giảm sản xuất: nếu giá trung bình không đúng, như trong CAP, dự trữ sẽ tăng không giới hạn cộng với tích luỹ dự trữ.
5. Không phải vô thời hạn. Một nước nhỏ phải chuyên môn hoá để đạt được quy mô thích hợp trong một số ngành và như vậy phải xuất khẩu những sản phẩm này và nhập khẩu tất cả các sản phẩm khác.
6. Dưới chế độ thả nổi tự do, luồng vào tài khoản vốn = thâm hụt tài khoản vãng lai. Thâm hụt tài khoản vãng lai không thể tăng vô hạn, như vậy dòng vốn vào bị hạn chế. Điều này giúp ngăn chặn ngoại tệ rút khỏi nền kinh tế một cách quá nhanh. Các chính sách nội địa tồi có thể vẫn gây ra khủng hoảng khi đó các công dân trong nước muốn rút tiền - nhớ lại những cảnh trên tivi về các ngân hàng đóng cửa trong khủng hoảng Argentina năm 2001.
7. (a) Các nước LDCs thường cho rằng viện trợ gây ra sự phụ thuộc. Họ mong muốn đầu tư nước ngoài, các nước giàu ít bảo hộ hơn, chuyển giao công nghệ và xoá nợ để bỏ qua những sai lầm trong quá khứ. (b) Châu Âu có lợi tức ròng do việc khai thác lợi thế so sánh tốt hơn, mặc dù những người bị thiệt hại cụ thể ngăn cản quá trình này. (c) Ít nước thì được, nhưng tất cả đều làm như vậy thì họ làm giảm giá thế giới, bất lợi cho họ, đặc biệt là khi bị từ chối thâm nhập các thị trường giàu có nhất.

Thuật ngữ

Ảnh hưởng thay thế: ảnh hưởng thay thế của một sự thay đổi giá là sự điều chỉnh cầu đối với riêng thay đổi giá tương đối.

Ảnh hưởng thu nhập: ảnh hưởng thu nhập của sự thay đổi giá là sự điều chỉnh của cầu đối với sự thay đổi trong thu nhập thực tế.

Ảo giác lạm phát: mọi người nhầm lẫn giữa những thay đổi danh nghĩa và thay đổi thực tế. Mức phúc lợi của mọi người tùy thuộc vào các biến thực tế chứ không phải các biến danh nghĩa.

Ảo giác tiền: tồn tại nếu người ta nhầm lẫn các biến số thực tế và danh nghĩa.

"Bàn tay vô hình": một nhận định rằng sự mưu cầu lợi ích cá nhân trong các thị trường tự do có thể phân bổ các nguồn lực một cách hiệu quả trên quan điểm của xã hội.

Bản quyền: xem sở hữu trí tuệ.

Bán kèm: cung kết hợp nhiều hơn một hàng hoá để làm giảm yêu cầu đối với phân biệt giá.

Bán phá giá: các nhà sản xuất nước ngoài bán tại những mức giá dưới chi phí sản xuất cận biên của họ.

Bằng sáng chế: độc quyền hợp pháp tạm thời được trao cho người phát minh mà đăng ký phát minh đó.

Biểu cung: sản lượng mà các hãng muốn cung ứng ở mỗi mức lạm phát.

Biểu cung trong mô hình cổ điển: thẳng đứng tại mức sản lượng tiềm năng. Sản lượng cân bằng không phụ thuộc vào lạm phát.

Bộc lộ dấu hiệu: một hành động bộc lộ thông tin nội bộ.

Bình thường với rủi ro: người chỉ quan tâm đến lợi nhuận trung bình bằng tiền.

Bong bóng giá tài sản: sự thiên lệch giá so với giá phù hợp với những đặc tính cơ bản của tài sản. Các bong bóng là những dự báo trước.

Bộ ba không thể: tỷ giá hối đoái cố định, di chuyển vốn hoàn hảo và chủ quyền tiền tệ. Cả 3 điều này không thể cùng tồn tại ở một thời điểm.

Bơm tiền: tiền mà chảy vào các hãng không thông qua các hộ gia đình.

Các cú sốc cung dài hạn: ảnh hưởng tới mức thất nghiệp cân bằng và mức sản lượng tiềm năng. Cú sốc cung ngắn hạn không ảnh hưởng tới các giá trị này, tuy nhiên nó làm dịch chuyển đường Phillips ngắn hạn và đường tổng cung ngắn hạn.

Các kỹ năng chung: những kỹ năng này nâng cao năng suất ở rất nhiều công việc và có thể được chuyển giao để làm việc ở hãng khác.

Các kỹ năng đặc thù cho một hãng: những kỹ năng này chỉ làm tăng năng suất trong một hãng nhất định.

Các nhân tố tự ổn định: giảm giá trị số nhân, thu hẹp quy mô phản ứng của sản lượng trước các cú sốc cầu.

Các nền kinh tế chuyển đổi: những nền kinh tế đang điều chỉnh từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường.

Các nước kém phát triển (LDCs): các nước này có mức sản lượng và thu nhập bình quân đầu người thấp.

Các yếu tố khác không đổi: một công cụ để xem xét mối quan hệ giữa hai biến, nhưng lưu ý rằng các biến khác cũng ảnh hưởng.

Cam kết: một sự dàn xếp tự nguyện để hạn chế hành động tương lai.

Cam kết đáng tin cậy: một cam kết về tương lai mà khi đến thời điểm đó thì nó là tối ưu để thực hiện.

Can thiệp của ngân hàng trung ương (trên thị trường ngoại hối): mua bán đồng bảng để duy trì tỷ giá cố định.

Can thiệp hữu hiệu: sử dụng dự trữ ngoại hối để bù đáp những mất cân bằng trong cán cân thanh toán, do vậy gây ra sự thay đổi trong cung nội tệ.

Cán cân thanh toán: ghi lại các giao dịch giữa cư dân của một quốc gia với phần còn lại của thế giới; nó bằng tổng của giá trị tài khoản vãng lai và tài khoản vốn.

Cán cân thương mại: giá trị của xuất khẩu ròng.

Cạnh tranh độc quyền: một ngành với nhiều người bán sản phẩm mà sản phẩm của người này là thay thế gần gũi cho sản phẩm của người khác. Mỗi hãng có khả năng hạn chế ảnh hưởng đến giá sản phẩm.

Cạnh tranh hoàn hảo: một thị trường mà trong đó cả người mua và người bán tin rằng các hành động của bản thân họ không có ảnh hưởng đến giá cả thị trường.

Cải tiến: áp dụng những tri thức mới vào những kỹ thuật sản xuất tốt hơn.

Cái tốt thứ nhì: kết cục hiệu quả nhất trong điều kiện không thể loại bỏ một số lệch lạc.

Cân bằng bên ngoài: số dư tài khoản vãng lai bằng không.

Cân bằng bên trong: tổng cầu bằng mức sản lượng tiềm năng.

Cân bằng dài hạn: khi giá làm cân bằng lượng cầu với tổng lượng cung của số hãng trong ngành khi mỗi hãng đang trên đường cung dài hạn và các hãng có thể tự do gia nhập và rút lui khỏi ngành.

Cân bằng Nash: mỗi người chơi lựa chọn chiến lược tốt nhất, với giả định các chiến lược mà những người chơi khác đang theo đuổi.

Cân bằng ngắn hạn: khi giá làm cân bằng lượng cầu với lượng cung của các hãng trong ngành khi mỗi hãng đang trên đường cung ngắn hạn của mình.

Cân bằng thị trường tiền tệ: khi mà số dư cung tiền thực tế bằng số dư cầu tiền thực tế.

Cân bằng tiếp tuyến: trong dài hạn, đường cầu của mỗi hãng tiếp tuyến với đường AC của nó tại mức sản lượng mà MR bằng với MC. Mỗi hãng tối đa hoá lợi nhuận nhưng chỉ đủ hoà vốn. Không có sự gia nhập cũng như rút lui khỏi thị trường.

Cầu: số lượng mà người mua mong muốn mua ở mỗi mức giá.

Cầu co giãn: hệ số co giãn của cầu theo giá nhỏ hơn -1. Lượng cầu nhạy cảm đối với giá.

Cầu co giãn đơn vị: hệ số co giãn của cầu chính xác bằng -1. Doanh thu không bị ảnh hưởng bởi giá.

Cầu không co giãn: hệ số co giãn nằm giữa -1 và 0. Lượng cầu ít nhạy cảm đối với giá.

Cầu thứ phát: cầu đối với các yếu tố sản xuất phản ánh cầu đối với sản lượng của một hãng.

Cầu tiền: là cầu nắm giữ tiền thực tế. Nó tỷ lệ thuận với thu nhập và tỷ lệ nghịch với lãi suất.

Cấu kết: thủ thuật công khai hoặc ngầm để tránh cạnh tranh.

Cấu trúc thị trường: các điều kiện cầu và chi phí ảnh hưởng đến số lượng các hãng và quy mô cạnh tranh như thế nào.

Chế độ tỷ giá hối đoái: quy tắc chính sách phản ánh cách chính phủ lựa chọn để xác định tỷ giá.

Chế độ tỷ giá thả nổi: tỷ giá ở trạng thái cân bằng mà không cần sự can thiệp của ngân hàng trung ương vào thị trường ngoại hối.

Chi phí: cái được chi tiêu cho sản xuất trong một giai đoạn.

Chi phí biến đổi: tổng chi phí thay đổi cùng với sản lượng.

Chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn (SAVC): chi phí biến đổi ngắn hạn (SVC) chia cho sản lượng.

Chi phí cận biên: phần tăng trong tổng chi phí khi sản lượng tăng 1 đơn vị.

Chi phí cận biên dài hạn: tổng chi phí dài hạn tăng nếu sản lượng tăng thêm một đơn vị.

Chi phí cận biên ngắn hạn: chi phí tăng thêm khi sản xuất thêm một đơn vị sản lượng trong ngắn hạn khi một số đầu vào cố định.

Chi phí chuyển: thay đổi nhà cung cấp gây ra chi phí tăng thêm.

Chi phí cố định: tổng chi phí không thay đổi cùng với sản lượng.

Chi phí cố định trung bình ngắn hạn (SAFC): chi phí cố định ngắn hạn (SFC) chia cho sản lượng.

Chi phí cơ hội: số lượng các hàng hoá khác phải hy sinh để có thêm một đơn vị hàng hoá này.

Chi phí giữ tiền: tiền lãi phải từ bỏ khi không để của cải dưới dạng tài sản sinh lãi.

Chi phí mòn giày của lạm phát: thời gian và công sức bỏ ra thêm trong quá trình giao dịch khi chúng ta giảm thiểu mức tiền mặt thực tế được nắm giữ.

Chi phí thực đơn của lạm phát: những nguồn lực phải bỏ ra để điều chỉnh nhằm giữ giá trị thực tế không thay đổi khi lạm phát xảy ra.

Chi phí trung bình dài hạn: tổng chi phí dài hạn (LTC) chia cho mức sản lượng (Q).

Chi phí xã hội của độc quyền: thất bại trong việc tối đa hoá thặng dư xã hội.

Chi tiêu chính phủ cao hơn: vào hàng hoá, dịch vụ làm tăng sản lượng cân bằng.

Chi trả trợ cấp: trợ cấp của chính phủ như bảo hiểm xã hội, quỹ hưu trí hoặc tiền lãi từ các khoản nợ.

Chỉ số: số liệu so sánh tương đối với một giá trị cơ sở.

Chỉ số điều chỉnh GNP: tỷ số giữa GNP danh nghĩa và GNP thực tế được tính dưới dạng chỉ số.

Chia sẻ rủi ro (đa dạng hoá rủi ro): kết hợp các rủi ro độc lập hay các rủi ro tương quan âm để làm cho kết hợp này chắc chắn hơn.

Chiến lược: một kế hoạch trò chơi mô tả một người chơi phản ứng hay thay đổi như thế nào trong mỗi tình huống có thể.

Chiến lược thống trị: chiến lược tốt nhất của một người chơi bất kể các đối thủ có thực hiện chiến lược gì.

Chính sách cạnh tranh: nâng cao hiệu quả bằng việc thúc đẩy hay đảm bảo cạnh tranh.

Chính sách ngành: bù đắp các ngoại ứng ảnh hưởng đến các quyết định sản xuất của các hãng.

Chính sách ổn định: hành động của chính phủ để giữ cho mức sản lượng thực tế hướng gần về mức sản lượng tiềm năng.

Chính sách tài chính: chính sách chi tiêu và thuế khóa của chính phủ.

Chính sách tài khóa tự chủ: các quyết định về mức thuế suất và mức chi tiêu chính phủ.

Chính sách thu nhập: kiểm soát trực tiếp mức tiền lương và các loại thu nhập khác.

Chính sách thương mại: tác động đến thương mại quốc tế thông qua thuế, trợ cấp hay hạn ngạch.

Chính sách trung hòa: nghiệp vụ thị trường mở giữa nội tệ và trái phiếu trong nước nhằm bù đắp những thay đổi của cung nội tệ do việc thâm hụt hay thặng dư cán cân thanh toán gây nên. Chính sách này sẽ không có hiệu lực khi vốn vận động hoàn hảo, bởi vì khi đó các luồng vốn sẽ chu chuyển và triệt tiêu hiệu quả nghiệp vụ này.

Chu kỳ kinh doanh: biến động ngắn hạn của sản lượng xung quanh mức sản lượng xu thế.

Chu kỳ kinh doanh chính trị: xuất hiện khi các nhà chính trị kích nền kinh tế tăng trưởng mạnh hơn nhằm lấy phiếu của cử tri.

Chứng khoán chắc chắn: trái phiếu chính phủ. Chắc chắn bởi vì chính phủ sẽ không bị phá sản và từ chối trả lãi.

Công bằng theo chiều dọc: đối xử khác nhau với những người khác nhau để giảm hậu quả của những khác biệt bẩm sinh.

Công bằng theo chiều ngang: đối xử như nhau với những người giống nhau.

Công cụ tiền tệ: biến số mà ngân hàng trung ương đưa ra lựa chọn hàng ngày.

Công nhân thất vọng: bi quan về cơ hội tìm việc làm nên họ đã rời bỏ lực lượng lao động.

Công nghệ: một danh mục các kỹ thuật được biết đến.

Công ty: một tổ chức hợp pháp được phép thực hiện hoạt động sản xuất và thương mại.

Công ty đa quốc gia: các hãng hoạt động đồng thời ở nhiều quốc gia.

Cổ tức: khoản thanh toán lợi nhuận thường lệ cho các cổ đông.

Cơ chế lan truyền: của chính sách tiền tệ là con đường để chính sách này tác động tới sản lượng và việc làm.

Cơ chế Liên minh Tỷ giá: một bộ phận của hệ thống tiền tệ châu Âu. Mỗi nước sẽ cố định tỷ giá danh nghĩa với các nước thành viên của hệ thống. Cả hệ thống cùng thả nổi tỷ giá với phần còn lại của thế giới.

Cơ sở ngành: những nhà sản xuất hiện tại sẵn có cung cấp các ngoại ứng vị trí cho sản xuất của ngành.

Cung: số lượng hàng hoá mà người bán muốn bán ở mỗi mức giá có thể.

Cung tiền: giá trị khối lượng phương tiện trao đổi trong lưu thông. Thước đo hẹp nhất M0 chủ yếu là tiền mặt trong lưu thông ngoài ngân hàng. Thước đo rộng hơn M4 bao gồm tiền gửi tại các ngân hàng.

Cung tiền thực tế: cung tiền danh nghĩa M1 chia cho mức giá P.

Cú sốc cầu: thay đổi tổng cầu.

Của cải hữu hình: tư bản và đất đai.

Cử tri trung dung: người có quan điểm ở giữa đối với một vấn đề.

Dài hạn: khoảng thời gian cần thiết để nền kinh tế điều chỉnh hoàn toàn trước những thay đổi.

Dãy số thời gian: một chuỗi các đo lường về cùng một biến tại các thời điểm khác nhau.

Doanh thu: cái hãng thu được từ bán hàng trong một giai đoạn.

Doanh thu cận biên: phần tăng trong tổng doanh thu khi sản lượng tăng 1 đơn vị.

Dòng luân chuyển: các nguồn lực thực tế và các khoản thanh toán tài chính chu chuyển như thế nào giữa các hãng và hộ gia đình.

Dư cầu: khi lượng cầu vượt quá lượng cung ở mức giá hiện hành.

Dư cung: khi lượng cung vượt quá lượng cầu ở mức giá hiện hành.

Dự trữ: một số lượng tại một thời điểm.

Dự trữ giá trị: bất kỳ tài sản nào mà giá trị của nó duy trì tốt ở giai đoạn kế tiếp.

Dự trữ ngân hàng: số tiền ngân hàng giữ lại để thanh toán cho những người gửi tiền khi họ đến rút tiền.

Dự trữ ngoại hối: ngoại tệ được ngân hàng trung ương nắm giữ.

Đa dạng hoá rủi ro: kết hợp rủi ro giữa một số tài sản mà lợi tức riêng biệt của mỗi tài sản thay đổi một cách khác nhau.

Đặt giá cao điểm: phân biệt giá đối với những người sử dụng vào giờ cao điểm vì chi phí cận biên cung ứng cao hơn.

Đặt giá 2 phần: thu một mức cố định đối với một dịch vụ và giá trên một đơn vị sản phẩm phản ánh chi phí cận biên trong việc sử dụng dịch vụ.

Đầu cơ: mua một tài sản để bán lại với niềm tin rằng tổng lợi tức - lãi suất cộng với lãi vốn - vượt quá tổng lợi tức đối với tài sản khác.

Đầu tư: doanh nghiệp mua hàng tư bản mới.

Đầu tư ròng: tổng đầu tư trừ đi phần khấu hao của tư bản hiện có.

Đầu tư theo chiều rộng: duy trì mức trang bị tư bản trên mỗi công nhân hiện có cho những công nhân mới tham gia trong một nền kinh tế đang tăng trưởng.

Đầu tư theo chiều sâu: làm tăng mức trang bị tư bản tính trên mỗi công nhân cho tất cả công nhân trong một nền kinh tế đang tăng trưởng.

Đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI): mua các công ty nước ngoài hoặc thành lập các chi nhánh nước ngoài.

Đầu vào (nhân tố sản xuất): hàng hóa, dịch vụ được dùng để sản xuất ra hàng hóa, dịch vụ khác.

Đất đai: yếu tố sản xuất mà tự nhiên cung cấp; thường được coi là có tổng số lượng cố định.

Địa lý kinh tế: sự thừa nhận rằng các ngoại ứng vị trí có ảnh hưởng đến sản xuất và tiêu dùng.

Điều chỉnh cơ cấu: theo đuổi các chính sách phía cung nhằm mục đích tăng sản lượng tiềm năng bằng cách tăng tính hiệu quả.

Điều kiện ngang bằng lãi suất: những thay đổi tỷ giá kỳ vọng bù đắp cho những chênh lệch của lãi suất của hai loại tài sản ghi theo hai loại tiền tệ khác nhau.

Điều tiết bị cám dỗ: người điều tiết dần dần đồng nhất với lợi ích của hãng mà người ấy điều tiết, trở thành người bênh vực chứ không phải giám sát hãng đó.

Điều tiết chính sách tiền tệ: thay đổi trong chính sách tiền tệ để nền kinh tế dễ dàng đối phó hơn trước các cú sốc cung.

Đồ thị điểm: minh hoạ các cặp giá trị được quan sát đồng thời của 2 biến số.

Đồ thị quạt: không chỉ cho biết kết cục có nhiều khả năng xảy ra nhất trong tương lai mà còn cho biết xác suất của các kết cục khác nhau.

Độ co giãn của cầu theo thu nhập: phần trăm thay đổi lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi tương ứng về thu nhập.

Độc quyền phân biệt giá: đặt các mức giá khác nhau cho những người khác nhau.

Độc quyền tập đoàn: một ngành có một số ít người sản xuất, mỗi người đều nhận thấy sự phụ thuộc lẫn nhau của họ.

Độc quyền tự nhiên: có chi phí trung bình giảm cho dù sản lượng tăng cao như thế nào. Nó loại bỏ tất cả các đối thủ cạnh tranh nhỏ và không lo sợ những người gia nhập mới.

Đồng sở hữu: doanh nghiệp được sở hữu bởi 2 người hay nhiều hơn, cùng chia sẻ lợi nhuận và cùng chịu trách nhiệm đối với bất kỳ khoản lỗ nào.

Đồng tiền có thể chuyển đổi: ngân hàng trung ương sẽ mua hoặc bán đồng nội tệ với số lượng bất kỳ khi có người muốn mua hoặc bán theo tỷ giá cố định.

Động cơ để phòng: giữ tiền để đáp ứng được với những tình huống ngẫu nhiên mà chúng ta không thể thấy trước.

Động cơ giao dịch: động cơ giao dịch của việc giữ tiền phản ánh thực tế rằng các khoản thu và chi không đồng bộ.

Động cơ giữ tiền: động cơ giao dịch xuất hiện khi các khoản thanh toán và thu nhập không xảy ra đồng thời; động cơ dự phòng nhằm mục đích có thể có tiền thanh toán cho những khoản chi tiêu bất thường không dự đoán trước; động cơ tài sản nhằm mục đích đa dạng hóa một danh mục có rủi ro.

Động cơ tài sản: phản ánh sự không ưa thích rủi ro. Cá nhân hy sinh tỷ lệ lợi tức cao để lựa chọn một tỷ lệ lợi tức thấp hơn nhưng an toàn hơn.

Đơn vị hạch toán: đơn vị niêm yết giá cả và lưu giữ kế toán.

Đường bàng quan: minh hoạ tất cả các kết hợp hàng hoá tiêu dùng với cùng một mức lợi ích.

Đường cầu: mối quan hệ giữa giá và lượng cầu, các yếu tố khác không đổi.

Đường cầu đầu tư: *mức đầu tư mong muốn tại mỗi mức* lãi suất.

Đường cầu kinh tế vĩ mô: mức lạm phát cao hơn gây ra mức sản lượng thấp hơn vì ngân hàng trung ương tăng lãi suất.

Đường cầu thị trường: tổng của các đường cầu của tất cả các cá nhân trên thị trường đó.

Đường cung: mối quan hệ giữa giá và lượng cung, các yếu tố khác không đổi.

Đường cung dài hạn: giá ảnh hưởng như thế nào đến sản lượng mong muốn; như vậy, là phần của LMC nằm phía trên đường LAC của một hãng.

Đường cung ngắn hạn: giá phản ánh mức sản lượng mong muốn như thế nào: một phần đường SMC của hãng cạnh tranh nằm phía trên đường SAVC của hãng.

Đường đồng lượng: minh hoạ các kết hợp tối thiểu của các đầu vào để sản xuất một mức sản lượng cho trước. Các điểm khác nhau trên một đường đồng lượng phản ánh các kỹ thuật sản xuất khác nhau.

Đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF): với các nguồn lực và công nghệ cho trước, số lượng tối đa một hàng hoá có thể sản xuất, giữ cố định số lượng các hàng hoá khác.

Đường Laffer: số thuế thu được tại mỗi mức thuế suất.

Đường LM: tập hợp các mức thu nhập và lãi suất để thị trường tiền tệ cân bằng.

Đường LM nằm ngang: cung tiền được điều chỉnh để giữ lãi suất không đổi.

Đường mở rộng thu nhập: các gói hàng hoá lựa chọn thay đổi như thế nào với các mức thu nhập tiêu dùng.

Đường Phillips: đánh đổi giữa mức lạm phát cao hơn và mức thất nghiệp thấp hơn.

Đường Phillips dài hạn: thẳng đứng tại mức thất nghiệp cân bằng. Không có sự đánh đổi nào trong dài hạn.

Đường Phillips ngắn hạn: mức thất nghiệp cao hơn đi kèm với mức lạm phát thấp hơn. Chiều cao của đường Phillips ngắn hạn cho biết mức lạm phát kỳ vọng.

Đường ii: ở mức lạm phát cao hơn ngân hàng trung ương sẽ muốn có mức lãi suất thực tế cao hơn.

Đường IS: tập hợp các mức thu nhập và lãi suất để tổng cầu cân bằng với sản lượng.

Gánh nặng mất không: tổn thất thặng dư xã hội do sản xuất ở mức sản lượng không hợp lý.

Gánh nặng thuế: gánh nặng thuế cuối cùng, bao gồm tất cả các ảnh hưởng gây ra của thuế.

Giả thuyết hội tụ: một nước nghèo tăng trưởng nhanh hơn mức trung bình còn nước giàu tăng trưởng chậm hơn mức trung bình.

Giả thuyết Fisher: lạm phát cao hơn sẽ dẫn tới mức lãi suất danh nghĩa cao hơn tương ứng.

Giả thuyết thu nhập thường xuyên: tiêu dùng phản ánh mức thu nhập dài hạn hay thu nhập thường xuyên.

Giả thuyết tương đương Ricardo: cho rằng không phù hợp nếu chính phủ tài trợ cho một chương trình chi tiêu nhất định. Giảm thuế hiện tại không ảnh hưởng đến chi tiêu cá nhân nếu dưới dạng giá trị hiện tại thuế tương lai tăng lên tương ứng.

Giả thuyết vòng đời: mọi người lập kế hoạch chi tiêu trong suốt cuộc đời (và cả thừa kế cho con cái) dựa vào số thu nhập kiếm được trong cả cuộc đời (cộng với số của cải được thừa kế lúc đầu).

Gia nhập: khi các hãng mới tham gia vào một ngành.

Giá cân bằng: mức giá mà tại đó lượng cung bằng với lượng cầu.

Giá của tài sản: lượng tiền để có thể mua được tài sản, tạo ra cho người sở hữu luồng dịch vụ vốn tương lai từ tài sản này.

Giá đóng cửa: mức giá mà dưới nó hãng tránh thua lỗ bằng việc ngừng sản xuất.

Giá thôn tính: một hãng đưa ra giá để mua các cổ đông của một hãng khác ngay cả nếu như ban quản lý của hãng bị mua đó chống lại điều này.

Giá trị danh nghĩa: được đo lường theo giá hiện hành tại thời điểm đo lường.

Giá trị gia tăng: gia tăng giá trị hàng hóa thông qua quá trình sản xuất.

Giá trị hiện tại: giá trị hiện tại của 1£ tương lai là tổng mà nếu cho vay hôm nay sẽ tích luỹ được 1£ vào ngày đó.

Giá trị quốc tế của đồng nội tệ: số đồng ngoại tệ đổi lấy một đồng nội tệ.

Giá trị thực: điều chỉnh các giá trị danh nghĩa đối với sự thay đổi của giá.

GDP tính theo giá nhân tố: mức sản lượng trong nước đã loại bỏ thuế gián thu đánh vào hàng hóa và dịch vụ.

GDP tính theo giá thị trường: mức sản lượng trong nước có tính cả thuế gián thu đánh vào hàng hóa, dịch vụ.

Ghét rủi ro: người từ chối các trò chơi công bằng.

Giỏ hàng hoá lựa chọn: điểm mà tại đó đường bàng quan tiếp xúc với đường ngân sách.

GNP danh nghĩa: GNP theo mức giá hiện hành.

GNP thực tế (hoặc GDP thực tế): đo lường GNP (hoặc GDP) theo mức giá cố định, đã điều chỉnh lạm phát, nó cho biết số hàng hóa có thể mua được.

GNP thực tế đầu người: GNP thực tế chia tổng dân số.

Hạch toán lạm phát: chi phí, thu nhập và lợi nhuận được điều chỉnh hoàn toàn theo lạm phát.

Hàm phản ứng: các hành động tối ưu của một người chơi thay đổi như thế nào với các hành động giả định của người chơi còn lại. Cân bằng Nash tại điểm hai đường phản ứng cắt nhau.

Hàm sản xuất: tập hợp tất cả các kỹ thuật sản xuất có hiệu quả kỹ thuật; như vậy, sản lượng tối đa có thể đạt được với các số lượng đầu vào nhất định, với kiến thức kỹ thuật hiện tại.

Hàm tiêu dùng: tổng cầu tiêu dùng tại mỗi mức thu nhập khả dụng cá nhân.

Hàm tiết kiệm: tiết kiệm mong muốn ở mỗi mức thu nhập.

Hãng cạnh tranh không hoàn hảo: gặp đường cầu dốc xuống. Giá sản phẩm của nó phản ánh lượng hàng hoá nó sản xuất và bán ra.

Hãng cận biên: một hãng cận biên trong một ngành chỉ đủ hoà vốn.

Hạn ngạch: hạn mức tối đa số hàng có thể nhập khẩu.

Hàng đệm: có chức năng ổn định thị trường hàng hoá bằng việc mua khi giá thấp và bán khi giá cao.

Hàng hoá bổ sung: giá cao hơn đối với một hàng hoá làm giảm cầu đối với hàng hoá bổ sung cho nó.

Hàng hoá cá nhân: nếu một người đã tiêu dùng, thì những người khác không thể tiêu dùng nó.

Hàng hoá công cộng: một hàng hoá mà được tiêu dùng bởi tất cả các cá nhân với số lượng như nhau.

Hàng hóa cuối cùng: hàng hóa do người sử dụng cuối cùng mua.

Hàng hoá hay dịch vụ cần tiêu dùng thử: phải được thử trước khi người sử dụng biết giá trị của nó.

Hàng hoá thay thế: mức giá cao hơn đối với một hàng hoá làm tăng cầu các hàng hoá thay thế cho nó.

Hàng hoá thiết yếu: có hệ số co giãn của cầu theo thu nhập nhỏ hơn 1.

Hàng hoá thông thường: cầu tăng khi thu nhập tăng. Có hệ số co giãn của cầu theo thu nhập là dương.

Hàng hoá thứ cấp: cầu giảm khi thu nhập tăng. Có hệ số co giãn của cầu theo thu nhập là âm.

Hàng hoá tốt (khiếm khuyết): những thứ mà xã hội cho rằng tất cả mọi người nên có (không có) mặc cho một cá nhân muốn hay không muốn nó.

Hàng hóa trung gian: những hàng hóa bán thành phẩm được sử dụng làm đầu vào sản xuất cho quá trình sản xuất tiếp theo.

Hàng hoá xa xỉ: có hệ số co giãn của cầu theo thu nhập lớn hơn 1.

Hàng nhập khẩu: hàng hóa sản xuất ở nước ngoài và được bán ở trong nước.

Hàng rào gia nhập vô hại: hàng rào không do các hãng hiện trong ngành cố ý dựng lên.

Hàng rào phi thuế quan: các quy định hay thông lệ quốc gia mà phân biệt đối xử đối với hàng hoá hay công nhân từ nước ngoài.

Hàng tồn kho: hàng hóa được doanh nghiệp lưu giữ trong kho để dùng sản xuất hoặc bán trong tương lai.

Hàng xuất khẩu: được sản xuất trong nước và bán ra nước ngoài.

Hệ số beta: đo lường xem lợi tức của mỗi tài sản thay đổi bao nhiêu so với lợi tức trên toàn bộ thị trường cổ phiếu.

Hệ số co giãn của cầu theo giá (PED): thay đổi phần trăm của lượng cầu chia cho thay đổi phần trăm tương ứng của giá hàng hoá đó.

Hệ số co giãn của cầu theo giá chéo: đối với hàng hoá i theo sự thay đổi giá của hàng hoá j là phần trăm thay đổi trong lượng cầu hàng hoá i chia cho phần trăm thay đổi tương ứng trong giá hàng hoá j.

Hệ thống tài chính liên bang: các quy tắc về chi tiêu và thuế được tập trung hoá áp dụng trong các bang hay các nước thành viên.

Hệ thống tiền tệ châu Âu: hệ thống hợp tác tiền tệ và tỷ giá tại Tây Âu trong suốt thời kỳ 1979-99.

Hệ thống tiền tệ quốc tế: hình thành ra một phương tiện trao đổi cho các giao dịch quốc tế.

Hiệu quả kỹ thuật: sử dụng một kỹ thuật sản xuất để tạo ra mức sản lượng tương ứng với mức đầu vào thấp hơn.

Hiệu quả Pareto: với thị hiếu, các nguồn lực và công nghệ cho trước, một sự phân bổ là hiệu quả nếu không có một sự phân bổ khả thi nào khác làm cho một số người tốt lên và không có người nào bị thiệt.

Hiệu quả sản xuất: sản lượng nhiều hơn của một hàng hoá chỉ có thể đạt được bằng việc hy sinh sản lượng của các hàng hoá khác.

Hiệu suất không đổi theo quy mô: chi phí trung bình dài hạn không thay đổi khi sản lượng thay đổi.

Hoạt động thị trường mở: ngân hàng trung ương mua bán các chứng khoán tài chính để đổi lấy tiền mặt nhằm mục đích thay đổi lượng tiền cơ sở.

Hoảng loạn tài chính: một tiên đoán. Tin rằng một ngân hàng sẽ không có khả năng chi trả, mọi người vội vã rút tiền làm cho ngân hàng đó đi đến phá sản.

Hợp đồng đóng: một hợp đồng thoả thuận mà trong đó các công nhân của một hãng phải là thành viên của nghiệp đoàn.

Hớt váng: ngăn chặn sự gia nhập vào những phần có lợi nhuận của hoạt động kinh doanh, làm giảm tính kinh tế của quy mô ở phần khác.

Kẻ ăn không: một người không thể bị loại trừ khỏi việc tiêu dùng một hàng hoá, như vậy người đó không có động cơ để mua hàng hoá đó.

Khả năng thanh toán của chính phủ: giá trị hiện tại của doanh thu thuế tương lai và hiện tại ít nhất bằng với giá trị hiện tại của chi tiêu tương lai và hiện tại cộng với nợ ròng ban đầu.

Khấu hao: giảm giá trị tư bản trong một thời kỳ do việc sử dụng tư bản hoặc tư bản trở nên lỗi thời.

Khoảng cách sản lượng: mức chênh lệch giữa sản lượng thực tế và sản lượng tiềm năng.

Khu vực tiền tệ tối ưu: một nhóm các quốc gia sẽ có lợi khi dùng một đồng tiền chung hơn là khi sử dụng đồng tiền riêng của nước mình.

Không tương thích kỹ năng: xảy ra nếu các kỹ năng mà các hãng yêu cầu khác với các kỹ năng mà lực lượng lao động có.

Kiểm soát công ty: người kiểm soát hãng trong các tình huống khác nhau.

Kiểm soát giá: các quy tắc của chính phủ quy định giá trần hay giá sàn.

Kiểm soát vốn: ngăn cấm hoặc hạn chế, hoặc đánh thuế các luồng vốn chu chuyển giữa các đồng tiền ở khu vực tư nhân.

Kinh doanh cá thể (doanh nghiệp một chủ): doanh nghiệp do một cá nhân sở hữu.

Kinh tế chính trị: sự nghiên cứu xem các chính phủ ra quyết định như thế nào.

Kinh tế học: nghiên cứu cách thức xã hội đưa ra quyết định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai.

Kinh tế học chuẩn tắc: các khuyến nghị và quan điểm được dựa trên các nhận định và đánh giá chủ quan.

Kinh tế lượng: sử dụng thống kê toán để định lượng các mối quan hệ trong dữ liệu kinh tế.

Kinh tế mở: một quốc gia có mối quan hệ thương mại và tài chính quan trọng với các quốc gia khác.

Kinh tế học phúc lợi: đánh giá chuẩn tắc về việc nền kinh tế hoạt động tốt như thế nào.

Kinh tế học thực chứng: giải thích khách quan hay khoa học về cách thức vận động của nền kinh tế.

Kinh tế học trọng cung: phân tích thuế và các kích thích khác tác động ra sao tới sản lượng khi nền kinh tế ở mức toàn dụng nguồn lực.

Kinh tế học vi mô: cách xử lý cụ thể đối với các quyết định cá nhân về các hàng hoá cụ thể.

Kinh tế học vĩ mô: nghiên cứu nền kinh tế như một hệ thống, nhấn mạnh tới mối tương tác của các bộ phận khác nhau.

Kinh tế học vĩ mô cổ điển mới: dựa trên nguyên tắc đồng thời về cân bằng thị trường nhanh và kỳ vọng hợp lý.

Kinh tế học vĩ mô trong nền kinh tế mở: một nền kinh tế bị ảnh hưởng như thế nào bởi các mối liên kết với các quốc gia khác thông qua thương mại, tỷ giá hối đoái và các luồng vốn.

Kỳ vọng hợp lý: tính trung bình thì mọi người dự đoán tương lai một cách chính xác.

Kỳ vọng ngoại sinh: không được giải thích bằng mô hình, chúng ta chỉ đơn giản gán cho nó giá trị như vậy.

Kỳ vọng ngoại suy: giả sử rằng tương lai là sự kế thừa từ quá khứ.

Kỹ thuật: một cách kết hợp cụ thể các đầu vào để sản xuất đầu ra.

Lãi (lỗ) vốn: tăng (giảm) giá tài sản được nắm giữ.

Lãi suất danh nghĩa: số bảng thu về thực tế khi cho vay 1£ trong một năm.

Lãi suất thực tế: mức lợi tức của một khoản cho vay đã được điều chỉnh theo lạm phát, nó cho biết số hàng hóa có thể mua thêm nếu chúng ta tạm hoãn tiêu dùng.

Lạm phát công bố: lạm phát trên thực tế, tốc độ tăng trong chỉ số giá bán lẻ RPI.

Lạm phát cơ sở: tốc độ tăng của RPIX, là chỉ số giá bán lẻ bỏ qua ảnh hưởng của lãi suất cầm cố đối với giá sinh hoạt.

Lạm phát mục tiêu linh hoạt: ngân hàng trung ương theo đuổi mức lạm phát mục tiêu trong trung hạn, tuy nhiên ngân hàng được quyền tự chủ về thời gian thực hiện. Nó cho phép ổn định hoàn toàn trước các cú sốc cầu và ổn định một phần trước các cú sốc cung.

Lạm phát thuần nhất: giá của hàng hóa và đầu vào tăng cùng một tỷ lệ.

Lập hàng rào ngăn cản rủi ro tỷ giá: sử dụng thị trường giao sau để chuyển dịch rủi ro sang người khác.

Lập trường tài chính: tác động của chính sách tài chính tới cầu và sản lượng.

Lệch lạc (thất bại thị trường): cứ khi nào lợi ích cận biên và chi phí cận biên của xã hội khác nhau.

Liên minh chiến lược: một kết hợp vì hợp tác và cạnh tranh trong đó một nhóm những người cung ứng cung cấp hàng loạt các sản phẩm bổ sung cho nhau.

Liên minh tiền tệ: một cam kết về các tỷ giá hối đoái cố định, một thị trường tài chính hội nhập và một ngân hàng trung ương chung quy định mức lãi suất chung cho liên minh.

Lợi nhuận: doanh thu trừ chi phí.

Lợi nhuận bình thường: lợi nhuận kinh tế bằng 0, cho phép bù đắp tất cả các chi phí cơ hội.

Lợi nhuận để lại: phần lợi nhuận sau thuế tái đầu tư vào kinh doanh.

Lợi ích cận biên: của một hàng hoá là phần tăng lên của tổng lợi ích do tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hoá đó, với số lượng tiêu dùng các hàng hoá khác cho trước.

Lợi ích cận biên giảm dần: mỗi đơn vị tiêu dùng thêm, với mức tiêu dùng các mặt hàng khác không đổi, chỉ bổ sung một lượng ít hơn vào tổng lượng lợi ích.

Lợi thế người đi trước: người chơi đi trước đạt được kết quả tốt hơn so với khi các quyết định là đồng thời.

Lợi thế so sánh: một nước có thể sản xuất một loại hàng hóa rẻ tương đối so với sản xuất những loại hàng hóa khác, bất kể nó có lợi thế tuyệt đối hay không.

Lợi thế tuyệt đối: một quốc gia là nhà sản xuất hàng hoá đó với chi phí thấp nhất.

Luật ổn định tài chính: gắn chính phủ Anh vào một mục tiêu trung hạn đối với việc tài trợ cho tất cả các khoản chi tiêu chính phủ hiện tại ra ngoài các khoản thu hiện tại; trong giai đoạn này vay nợ chỉ dùng để tài trợ cho đầu tư.

Luồng (dòng): là luồng các tài khoản được đo lường trong một giai đoạn nhất định.

Luồng tiền mặt: lượng tiền ròng thực sự được nhận trong suốt thời kỳ.

Lựa chọn ngược: việc sử dụng thông tin bên trong để chấp nhận hay bác bỏ một hợp đồng; như vậy, các khách hàng không phải là một mẫu trung bình của tổng thể.

Lực lượng lao động: tất cả mọi người đang làm việc hoặc đăng ký tìm việc.

Lượng tiền cơ sở: lượng tiền mặt trong lưu thông ở khu vực tư nhân cộng với lượng tiền mà hệ thống ngân hàng nắm giữ.

Lý thuyết chu kỳ kinh doanh thực tế: giải thích chu kỳ là những biến động của chính bản thân sản lượng tiềm năng.

Lý thuyết số lượng tiền tệ: những thay đổi trong lượng tiền danh nghĩa sẽ dẫn tới những thay đổi tương ứng của mức giá (và mức lương danh nghĩa) nhưng lại không có tác động nào tới sản lượng và việc làm.

Mất giá của tỷ giá: giảm giá trị quốc tế của một đồng tiền.

Mệnh đề tăng trưởng bằng không: vì GNP cao hơn sẽ gây ra những chi phí về môi trường nên tốt nhất là hãy để tăng trưởng của GNP bằng không.

Mệnh giá: tỷ giá hối đoái mà chính phủ thống nhất phòng thủ.

Mô hình (hay lý thuyết): một tập hợp các giả định mà từ đó hành vi được suy ra; một sự đơn giản hoá thực tế có cân nhắc.

Mô hình Bertrand: mỗi hãng coi giá của hãng kia là cho trước.

Mô hình cổ điển: trong kinh tế học vĩ mô giả định rằng tiền lương và giá cả là hoàn toàn linh hoạt.

Mô hình Cournot: mỗi hãng coi sản lượng của hãng kia là cho trước.

Mô hình gia tốc đầu tư: các doanh nghiệp dự đoán mức sản lượng và lợi nhuận tương lai bằng cách ngoại suy từ mức tăng trưởng sản lượng trong thời kỳ trước. Một mức tăng trưởng sản lượng không đổi sẽ dẫn tới mức đầu tư không đổi. Tốc độ tăng trưởng sản lượng phải tăng mới làm tăng mức đầu tư dự kiến.

Mô hình Stackelberg: một hãng với lợi thế đi trước có thể suy luận các hành động của nó khiến cho các đối thủ hành động tương ứng như thế nào.

Mối đe dọa đáng tin cậy: một mối đe dọa, sau khi diễn ra sự thực, nó vẫn là tối ưu để tiến hành.

Mục tiêu lạm phát: lãi suất được ngân hàng trung ương điều chỉnh nhằm duy trì tỷ lệ lạm phát nằm trong một biên độ hẹp.

Mục tiêu tiền tệ: điều chỉnh lãi suất để giữ cho khối lượng tiền danh nghĩa đi theo một tiến trình nhất định.

Mục tiêu trung gian: một chỉ báo quan trọng được sử dụng để đưa ra các quyết định lãi suất.

Mức giá chung: giá trung bình của hàng hóa và dịch vụ.

Mức sản lượng cân bằng ngắn hạn: mức sản lượng mà tổng cầu cân bằng với mức sản lượng được sản xuất ra, khi mà tiền lương và giá cả cố định.

Mức sản lượng tiềm năng: mức sản lượng khi toàn bộ đầu vào được sử dụng trọn vẹn. Đó là mức sản lượng cân bằng dài hạn.

Mức sản lượng tự nhiên: mức sản lượng cân bằng dài hạn.

Mức thất nghiệp cân bằng (cũng là tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên): là tỷ lệ thất nghiệp khi mà thị trường lao động ở trạng thái cân bằng.

Neo danh nghĩa: cuối cùng sẽ quyết định giá trị của các biến danh nghĩa khác. Yếu tố thị trường sẽ quyết định các biến thực tế.

Nêm thuế: chênh lệch giữa giá phải trả của người mua và giá nhận được của người bán.

Nền kinh tế hàng đổi hàng: không có phương tiện trao đổi. Hàng hóa được trao đổi trực tiếp với nhau.

Nền kinh tế hỗn hợp: là nền kinh tế mà các vấn đề kinh tế được cả chính phủ và khu vực tư nhân cùng tham gia giải quyết.

Nền kinh tế mệnh lệnh: nhà nước lập kế hoạch cho việc sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai. Các hướng dẫn chi tiết sẽ được đưa tới từng hộ gia đình, doanh nghiệp và công nhân.

Ngăn chặn gia nhập chiến lược: hành vi của các hãng trong ngành để cản trở sự gia nhập.

Ngân hàng thương mại: trung gian tài chính được cấp phép nhận tiền gửi và cho vay, trong đó có cả tiền gửi có thể viết séc.

Ngân hàng trung ương: ngân hàng của chính phủ và của các ngân hàng. Nó cũng làm nhiệm vụ quản lý tiền tệ.

Ngân sách: các kế hoạch chi tiêu và doanh thu của một cá nhân, một công ty hay chính phủ.

Ngân sách có điều chỉnh theo lạm phát: sử dụng lãi suất thực tế chứ không phải lãi suất danh nghĩa để tính các khoản chi trả lãi từ nợ của chính phủ.

Ngân sách cơ cấu: ngân sách sẽ là bao nhiêu nếu sản lượng ở mức tiềm năng.

Ngành lâu đời: những ngành của quá khứ, hiện tại đang trong tình trạng suy giảm dài hạn.

Ngành non trẻ: ngành mới hình thành của tương lai.

Nghiên cứu và triển khai (R&D): quá trình phát minh và sáng tạo ra các công trình và chúng có giá trị về mặt thương mại.

Nghịch lý tiết kiệm: một sự thay đổi trong số lượng mà các hộ gia đình mong muốn tiết kiệm ở mỗi mức thu nhập dẫn đến sự thay đổi trong thu nhập cân bằng, nhưng không thay đổi tiết kiệm cân bằng, nó vẫn bằng với đầu tư dự kiến.

Ngoại ứng: hoạt động sản xuất hay tiêu dùng của một người tác động đến sản xuất hay tiêu dùng của những người khác.

Ngoại ứng mạng lưới: một thành viên tăng thêm của mạng lưới làm lợi cho những người đã ở trong mạng lưới đó.

Ngoại ứng vị trí: khi chi phí của một hãng bị ảnh hưởng bởi các hãng bên cạnh, hay chi phí của một người tiêu dùng cũng phụ thuộc vào những người cung ứng kế bên.

Nguồn lực có thể tái tạo: có thể được sử dụng lại nếu không bị khai thác quá mức.

Nguồn lực khan hiếm: một nguồn lực mà cầu tại mức giá bằng 0 vượt quá cung sẵn có.

Nguồn lực không thể tái tạo: chỉ được sử dụng một lần.

Nguyên tắc đặt mục tiêu: cách thức hiệu quả nhất để đạt được một mục tiêu nhất định là sử dụng một chính sách tác động đến hành động đó một cách trực tiếp.

Nguyên tắc lợi ích: người được hưởng nhiều lợi ích nhất từ chi tiêu công cộng phải nộp nhiều thuế nhất.

Người cho vay cứu trợ cuối cùng: khoản cho vay của ngân hàng trung ương tới các ngân hàng thương mại khi ngân hàng thương mại gặp phải xáo trộn tài chính.

Người ngoài cuộc: những người không có việc và không được đại diện trong cuộc đàm phán mức tiền lương.

Người thích rủi ro: cá cược ngay cả khi khả năng là không có lợi.

Người trong cuộc: những người có việc và đang đại diện để đàm phán lương.

Nhà đầu cơ: một người mà nắm giữ tạm thời một tài sản với hy vọng tìm kiếm lãi vốn.

Nhà độc quyền bán: người bán duy nhất hay người bán tiềm năng duy nhất trong ngành.

Nhóm tiền tệ: một cam kết đơn phương để cố định tỷ giá hối đoái bằng việc từ bỏ sự độc lập về tiền tệ. Cung tiền thay đổi chỉ vì cán cân thanh toán thặng dư hay thâm hụt.

Nợ quốc gia: tổng khối lượng nợ hiện có của chính phủ.

Phá giá (nâng giá): giảm (tăng) mức tỷ giá cố định.

Phái Keynes trung dung (ôn hoà): tin rằng nền kinh tế cuối cùng sẽ điều chỉnh về mức toàn dụng nhân công, tuy nhiên tiền lương và giá cả sẽ không điều chỉnh ngay và phải mất một vài năm mới đạt tới trạng thái này.

Phái tiền tệ trung dung: tin rằng mức toàn dụng nhân công sẽ được phục hồi trong vòng vài năm, vì vậy ảnh hưởng chính của việc tăng cung tiền chỉ đơn giản là làm tăng giá.

Phát minh: khám phá ra kiến thức mới và tốt hơn.

Phân biệt đối xử: đối xử khác nhau với mọi người có những đặc tính giống nhau.

Phân bổ nguồn lực: một sự mô tả hoàn chỉnh về việc ai làm gì và ai được gì.

Phân bổ tốt nhất: là hiệu quả tối ưu. Tốt nhất loại bỏ hoàn toàn các lệch lạc.

Phân phối thu nhập: tổng thu nhập được phân chia như thế nào giữa các nhóm hay các cá nhân khác nhau.

Phân phối thu nhập cá nhân: phân chia thu nhập quốc dân cho các cá nhân không phụ thuộc vào các dịch vụ yếu tố mà thu nhập thu được từ chúng.

Phân phối thu nhập theo nhân tố: việc phân chia thu nhập quốc dân cho các loại nhân tố sản xuất.

Phân tích so sánh tĩnh: xem xét tác động tới trạng thái cân bằng khi các điều kiện thay đổi.

Phần dư Solow: phần tăng trưởng sản lượng không phải do tăng trưởng đầu vào.

Phần trăm ngân sách: giá của một hàng hoá nhân với lượng cầu, chia cho tổng chi tiêu tiêu dùng.

Phiên bản hoá: sự sáng tạo có chủ tâm của những số lượng khác nhau để thuận tiện cho phân biệt giá.

Phòng thương mại công bằng: có trách nhiệm bảo vệ và thúc đẩy lợi ích của người tiêu dùng, đảm bảo kinh doanh công bằng và mang tính cạnh tranh.

Phối hợp chính sách: các quyết định đồng thời khi 2 quốc gia phụ thuộc nhau có lưu lượng hàng lớn qua biên giới.

Phương tiện trao đổi: những thứ được chấp nhận khi thanh toán rồi sau đó được tái sử dụng để thanh toán cho những thứ khác.

Quá tải thông tin: phát sinh khi rất tốn kém để xử lý một số lượng quá lớn thông tin sẵn có. Các thiết bị sàng lọc lúc đó rất có giá trị.

Quản lý cầu: sử dụng chính sách tiền tệ và tài khóa để ổn định sản lượng gần với mức sản lượng tiềm năng.

Quốc hữu hoá: khu vực quốc doanh thôn tính các công ty tư nhân.

Quy luật hành vi: một mối quan hệ lý thuyết quan sát được không bị bác bỏ bằng bằng chứng thực nghiệm qua một giai đoạn dài.

Quy luật hiệu suất giảm dần: giữ tất cả các đầu vào không đổi ngoại trừ một đầu vào, lần lượt gia tăng một số lượng đều nhau của đầu vào thay đổi đó chắc chắn làm giảm sản phẩm cận biên của đầu vào đó.

Quy luật lợi thế so sánh: các nước chuyên môn hoá sản xuất và xuất khẩu những hàng hoá mà họ sản xuất ở mức chi phí thấp hơn tương đối so với các nước khác.

Quy mô hiệu quả tối thiểu (MES): mức sản lượng thấp nhất mà tại đó đường LAC đạt cực tiểu.

Quy tắc chính sách tiền tệ: ngân hàng trung ương điều chỉnh lãi suất ra sao để phản ứng lại với những thay đổi trong các biến kinh tế khác.

Quyền sở hữu: sức mạnh về kiểm soát các phần dôi dư, bao gồm cả quyền được đền bù các ngoại ứng.

Quyết định sản lượng ngắn hạn: cung sản lượng tại mức MR = SMC, giá bù đắp chi phí biến đổi trung bình ngắn hạn tại mức sản lượng đó. Nếu không hãng sẽ không sản xuất.

Rà soát: tìm kiếm thông tin bên trong qua việc quan sát những khác biệt hành vi.

Ràng buộc ngân sách: các kết hợp hàng hoá khác nhau mà người tiêu dùng đáp ứng được.

Rò rỉ: sự rò rỉ từ dòng luân chuyển là tiền không được tái chu chuyển từ các hộ gia đình đến các hãng.

Rủi ro đạo đức: sử dụng thông tin nội bộ để lợi dụng đối tác khác trong hợp đồng.

Rút lui: khi các hãng trong ngành ra khỏi ngành.

Sai lầm của luận cứ: cái là đúng với một người có thể không đúng với tất cả mọi người và ngược lại.

San sẻ rủi ro: làm giảm phần đóng góp cá nhân để làm cho ác cảm với rủi ro ít quan trọng hơn.

Sản lượng do tổng cầu quyết định: bởi vì các thị trường trao đổi theo mức cung hoặc cầu nhỏ hơn nên sản lượng sẽ được quyết định bởi tổng cầu khi mà có hiện tượng dư cung và tiền lương với giá cả còn phải điều chỉnh để khôi phục lại trạng thái cân bằng dài hạn. Sản lượng khi đó chỉ phụ thuộc vào tổng cầu.

Sản lượng độc quyền: được lựa chọn để cân bằng chi phí cận biên và doanh thu cận biên.

Sản phẩm cận biên: của một yếu tố biến đổi là sản lượng tăng thêm khi sử dụng thêm 1 đơn vị yếu tố đó, giữ cố định các yếu tố khác.

Sản phẩm cận biên của lao động: tổng sản lượng tăng thêm khi sử dụng thêm một công nhân, với các đầu vào khác không đổi.

Sản phẩm cơ bản: hàng hoá nông nghiệp và khoáng sản, mà sản lượng của nó phụ thuộc chủ yếu vào đầu vào đất đai.

Sản phẩm doanh thu cận biên của lao động: doanh thu tăng thêm do bán thêm số lượng hàng hoá mà một đơn vị lao động sử dụng thêm cho phép, giả định rằng giá sản phẩm sẽ giảm.

Sản phẩm điện tử: có thể được số hoá sau đó được truyền dẫn một cách nhanh chóng, chính xác và chi phí thấp.

Sản phẩm giá trị cận biên của lao động: doanh thu tăng thêm do bán số lượng sản phẩm được tạo ra bởi việc thuê thêm một công nhân khi giá của sản phẩm cho trước.

Sản phẩm giá trị cận biên của vốn: giá trị sản lượng tăng thêm của một hãng do sử dụng thêm một đơn vị dịch vụ vốn, tất cả các đầu vào khác cố định.

Sáp nhập: liên minh tự nguyện giữa 2 hãng mà cho rằng họ sẽ làm tốt hơn nếu cùng nhau.

Sáp nhập khối: liên minh 2 hãng mà hoạt động sản xuất của chúng không có liên quan với nhau.

Sáp nhập theo chiều dọc: liên minh 2 hãng tại các giai đoạn sản xuất khác nhau trong cùng một ngành.

Sáp nhập theo chiều ngang: liên minh 2 hãng có cùng giai đoạn sản xuất trong cùng một ngành.

Siêu lạm phát: thời kỳ lạm phát rất cao.

Siêu lợi nhuận: lợi nhuận kinh tế thuần tuý sau khi đo lường tất cả các chi phí một cách chính xác.

Số liệu: những thứ được thu thập như nó có; các phần bằng chứng về hành vi kinh tế.

Số liệu chéo: tại một thời điểm, cách thức mà một biến số kinh tế thay đổi khác nhau giữa các cá nhân hay các nhóm khác nhau.

Số nhân: tỷ số giữa mức thay đổi của sản lượng cân bằng với sự thay đổi trong chi tiêu tự định mà gây ra sự thay đổi của sản lượng cân bằng.

Số nhân cân bằng ngân sách: tăng đồng thời chi tiêu chính phủ và thuế cùng một lượng như nhau sẽ làm tăng sản lượng.

Số nhân tiền: tỷ số giữa cung tiền và lượng tiền cơ sở.

Sốc cung: một cú sốc cung dài hạn tác động đến thất nghiệp cân bằng và sản lượng tiềm năng. Một cú sốc cung ngắn hạn sẽ không tác động đến các giá trị dài hạn, nhưng làm dịch chuyển đường Phillips ngắn hạn và đường tổng cung ngắn hạn.

Sở hữu trí tuệ (bằng sáng chế, bản quyền): thừa nhận việc một người sáng tạo ra một tri thức mới được quyền sở hữu tri thức đó như một tài sản và dùng tài sản đó để tạo ra thu nhập trong một khoảng thời gian.

Sự dàn trải của lãi suất: sự vượt quá của lãi suất tiền vay vượt quá lãi suất tiền gửi.

Sức mạnh độc quyền bán: giá vượt quá chi phí cận biên là thước đo sức mạnh độc quyền bán.

Sức mạnh độc quyền mua: với đường cung yếu tố dốc lên, một hãng phải đưa ra mức giá yếu tố cao hơn để thu hút nhiều yếu tố hơn. Chi phí cận biên của yếu tố đó vượt quá giá của yếu tố, vì hãng đó làm tăng giá trả cho các yếu tố đã được sử dụng.

Sức mạnh nghiệp đoàn: được thể hiện bằng khả năng của công đoàn trong việc liên kết nhằm làm giảm số việc làm, qua đó tăng lương nhưng cũng sẽ làm giảm số việc làm.

Sức mua của đồng tiền: chỉ số phản ánh số lượng hàng hóa có thể mua được bằng 1£.

Suy thoái kèm lạm phát: mức lạm phát cao và mức thất nghiệp cao xảy ra do cú sốc cung bất lợi.

Tác động của cải: sự dịch chuyển của hàm tiêu dùng khi của cải của hộ gia đình thay đổi.

Tài chính công ty: các hãng tài trợ cho các hoạt động của mình như thế nào.

Tài khoản tài chính: tài khoản tài chính trong cán cân thanh toán ghi lại các giao dịch mua bán quốc tế các tài sản tài chính.

Tài khoản vãng lai: trong cán cân thanh toán ghi lại các luồng chu chuyển hàng hóa, dịch vụ và các khoản chuyển giao quốc tế.

Tài khoản vốn: tài khoản vốn trong cán cân thanh toán ghi lại các nghiệp vụ mua bán các tài sản tài chính.

Tài sản ròng: tài sản mà hãng sở hữu trừ đi nợ của nó.

Tái sắp xếp nợ: một thoả thuận mới với những chủ nợ cũ để trả cho họ ít hơn ở mỗi thời kỳ nhưng thời gian chi trả kéo dài hơn.

Tăng giá (của tỷ giá): tăng giá trị quốc tế của một đồng tiền.

Tăng trưởng dựa vào xuất khẩu: nhấn mạnh tới tăng trưởng sản lượng và thu nhập thông qua xuất khẩu mà không phải thông qua thay thế hàng nhập khẩu.

Tăng trưởng kinh tế: tăng thu nhập thực tế hay sản lượng thực tế hay GNP.

Tăng trưởng nội sinh: tỷ lệ tăng trưởng tại trạng thái dừng chịu ảnh hưởng của hành vi kinh tế và chính sách kinh tế.

Tấn công đầu cơ: một luồng vốn ra lớn mà có thể gây ra áp lực thay đổi chính sách.

Thả nổi có quản lý: ngân hàng trung ương can thiệp vào thị trường ngoại hối để làm giảm bớt mức độ biến động và điều chỉnh tỷ giá thay đổi theo hướng mong muốn.

Thay đổi mang tính chiến lược: ảnh hưởng đến sự lựa chọn của người khác, theo cách có lợi cho bạn, bằng việc tác động đến kỳ vọng của người khác về việc bạn sẽ hành động như thế nào.

Thay đổi phần trăm: thay đổi thực tế chia cho số gốc, nhân với 100%.

Thay thế nhập khẩu: sản xuất trong nước để thay thế hàng nhập khẩu dưới sự bảo hộ của mức thuế nhập khẩu cao và hạn ngạch nhập khẩu.

Thặng dư sản xuất (lợi nhuận): doanh thu vượt quá tổng chi phí.

Thặng dư (thâm hụt) thương mại: xuất khẩu ròng dương (âm).

Thặng dư tiêu dùng: phần dư của lợi ích tiêu dùng so với chi tiêu.

Thâm hụt (thặng dư) ngân sách: mức chi tiêu vượt quá (thấp hơn) nguồn thu ngân sách của chính phủ.

Thất nghiệp cổ điển: xảy ra khi tiền lương được giữ ở mức cao hơn lương cân bằng.

Thất nghiệp cơ cấu: phản ánh sự không tương thích giữa các kỹ năng và cơ hội việc làm khi khuôn mẫu cung cầu thay đổi.

Thất nghiệp do thiếu cầu: xảy ra khi sản lượng thấp hơn mức sản lượng tiềm năng.

Thất nghiệp không tự nguyện: khi người lao động muốn làm việc tại mức lương hiện tại nhưng không thể tìm được việc.

Thất nghiệp tạm thời: mức thất nghiệp tối thiểu không thể loại bỏ trong một xã hội luôn vận động.

Thất nghiệp tự nguyện: khi tại một mức lương nhất định, một công nhân mong muốn trở thành thành viên của lực lượng lao động nhưng chưa mong muốn chấp nhận một công việc.

Thị trường: hài hoà các quyết định sản lượng của người mua và người bán thông qua điều chỉnh giá.

Thị trường chung: một thị trường không bị phân đoạn bằng những điều tiết, thuế quốc gia hay những thông lệ không chính thức.

Thu nhập chuyển giao: của một yếu tố trong một mục đích sử dụng cụ thể là khoản thanh toán tối thiểu cần thiết để làm cho yếu tố đó được sử dụng trong công việc này.

Thị trường giao ngay: các hợp đồng giao dịch giao hàng và thanh toán ngay lập tức.

Thị trường giao sau: các giao dịch trong các hợp đồng được ký kết hôm nay cho việc giao hàng tại một thời điểm nhất định trong tương lai với mức giá thống nhất hôm nay.

Thị trường ngoại hối: mua bán đồng tiền của các quốc gia.

Thị trường tài sản hiệu quả: đã kết hợp một cách khôn khéo các thông tin hiện có trong giá các tài sản.

Thị trường tự do: các thị trường mà chính phủ cho phép giá cả được xác định bởi cung và cầu.

Thị trường tự do gia nhập: có sự tự do gia nhập và rút lui khỏi thị trường.

Thoái lui chi tiêu tư nhân: tác động tới tổng cầu làm thoái lui một phần chi tiêu tư nhân. Mức sản lượng cao hơn làm tăng lãi suất và làm suy giảm bớt ảnh hưởng mở rộng tổng cầu.

Thoát khỏi việc giữ tiền: sự sụp đổ trong cầu về tiền mặt thực tế khi lạm phát cao và lãi suất danh nghĩa cao làm cho chi phí giữ tiền trở nên rất tốn kém.

Thu nhập khả dụng cá nhân: thu nhập mà hộ gia đình nhận được từ doanh nghiệp cộng với khoản trợ cấp từ chính phủ và trừ đi số thuế trực thu nộp cho chính phủ. Do vậy, đó chính là thu nhập ròng mà hộ gia đình có thể dùng để chi tiêu hoặc tiết kiệm.

Thu nhập quốc dân: sản phẩm quốc dân ròng của một nền kinh tế, được tính bằng cách lấy GNP theo giá nhân tố trừ đi khấu hao.

Thu nhập quốc dân: sản phẩm quốc dân ròng của một nền kinh tế, được tính bằng cách lấy GNP trừ đi khoản khấu hao theo giá gốc.

Thuế đúc tiền: nguồn thu thực tế của chính phủ do chính phủ có quyền in tiền.

Thuế gián thu: thuế đánh vào chi tiêu và sản xuất.

Thuế lạm phát: tác động của lạm phát làm tăng số ngân sách thu thực tế của chính phủ thông qua việc làm giảm giá trị thực tế của khoản nợ danh nghĩa của chính phủ.

Thuế lũy thoái: thuế suất trung bình giảm khi thu nhập tăng.

Thuế luỹ tiến: phản ánh nguyên tắc về khả năng chi trả; thuế suất trung bình tăng cùng với mức thu nhập.

Thuế nhập khẩu: thuế đánh vào hàng nhập khẩu.

Thuế quan tối ưu: khi nhập khẩu ảnh hưởng đến giá thế giới, thuế quan này làm giảm nhập khẩu tới mức mà chi phí xã hội cận biên bằng với lợi ích xã hội cận biên.

Thuế ròng: thuế trừ đi các khoản chuyển giao.

Thuế suất cận biên: tỷ lệ của mỗi bảng thu nhập tăng thêm phải nộp thuế.

Thuế suất trung bình: phần tổng thu nhập được dùng để nộp thuế.

Thuế Tobin: khoản thuế nhỏ đánh vào các giao dịch chu chuyển vốn.

Thuế trực thu: thuế đánh vào thu nhập và của cải.

Thương mại nội ngành: thương mại hai chiều một số loại hàng hóa được sản xuất ra trong cùng một ngành.

Tiền: bất kỳ phương tiện thanh toán nào được mọi người thừa nhận để trao đổi hàng hoá hay thanh toán nợ. Nó là phương tiện trao đổi.

Tiền cần thiết cho thuê vốn: chỉ bù đắp chi phí cơ hội của việc sở hữu tài sản.

Tiền dưới dạng giấy nợ: phương tiện trao đổi dựa trên nợ của các hãng tư nhân hoặc các cá nhân.

Tiền gửi có kỳ hạn: trả mức lãi suất cao hơn nhưng yêu cầu phải báo trước một thời gian trước khi rút tiền.

Tiền gửi không kỳ hạn: tiền gửi không kỳ hạn có thể rút mà không cần thông báo trước.

Tiền lương hiệu quả: tiền lương cao làm tăng năng suất thông qua các hiệu ứng kích thích.

Tiền mặt: tiền giấy và tiền xu - những loại tài sản không trả lãi. Đây là những loại tài sản có tính thanh khoản cao nhất.

Tiền quy ước: một phương tiện thanh toán mà trị giá như tiền vượt quá chi phí sản xuất hay giá trị trong bất kỳ mục đích sử dụng nào khác.

Tiền thuê tư bản: chi phí để được sử dụng dịch vụ tư bản.

Tiến bộ công nghệ mở rộng lao động: làm tăng cung lao động hiệu quả.

Tiến bộ kỹ thuật: *một kỹ thuật mới cho phép sản xuất* mức sản lượng như trước nhưng với mức đầu vào ít hơn.

Tiến trình trạng thái dừng: dọc theo tiến trình này, các biến thực tế tăng trưởng theo cùng một tốc độ; do vậy tỷ số giữa các biến thực tế sẽ không thay đổi.

Tiến trình xu thế của sản lượng: tiến trình của sản lượng dài hạn sau khi đã làm trơn các biến động ngắn hạn.

Tiết kiệm: thu nhập hiện tại trừ đi chi tiêu hiện tại.

Tiêu chuẩn Maastricht (đối với việc gia nhập EMU): một quốc gia phải đạt được lạm phát thấp và chính sách tài chính lành mạnh.

Tính kinh tế theo quy mô (hiệu suất tăng dần theo quy mô): chi phí trung bình dài hạn giảm khi sản lượng tăng.

Tính ngang giá sức mua (PPP): tiến trình của tỷ giá danh nghĩa để duy trì cho tỷ giá thực tế không thay đổi. Những thay đổi của tỷ giá danh nghĩa sẽ bù đắp những sai lệch về lạm phát giữa các quốc gia.

Tính phi kinh tế theo quy mô (hiệu suất giảm theo quy mô): chi phí trung bình dài hạn tăng khi sản lượng tăng.

Tính thanh khoản: khả năng chuyển một tài sản thành tiền với chi phí rẻ, nhanh và chắc chắn.

Tính tự chủ kinh tế: sức mạnh của chính phủ trong việc đưa ra quyết định độc lập với các quyết định của các chính phủ nước khác.

Tính tự chủ tiền tệ: bị suy giảm trong điều kiện vốn vận động hoàn hảo. Nếu lãi suất được xác lập để duy trì mức tỷ giá neo thì lãi suất sẽ không thể điều chỉnh một cách độc lập để tác động tới nền kinh tế trong nước. Tỷ giá thả nổi cho *phép chính phủ sử dụng lãi suất để tác động tới nền kinh tế* trong nước nếu như chính phủ chấp nhận để tỷ giá được thị trường quyết định.

Tính ỳ (hiện tượng trễ): khi trạng thái cân bằng dài hạn phụ thuộc vào tiến trình của nền kinh tế trong ngắn hạn.

Toà án thông lệ hạn chế: xem xét và thường cấm các thoả thuận giữa các hãng của Anh, ví dụ như hành vi đặt giá cấu kết.

Toàn cầu hóa: quá trình tăng cường hội nhập giữa các thị trường trước đây vốn bị cô lập.

Tô kinh tế: khoản thanh toán mà một yếu tố nhận được vượt quá thu nhập chuyển giao cần thiết để làm cho nó cung ứng các dịch vụ của mình cho sự sử dụng đó.

Tổng cầu: lượng hàng mà các hãng và hộ gia đình đặt kế hoạch chi tiêu ở mỗi mức thu nhập.

Tổng chi phí dài hạn: chi phí sản xuất tối thiểu cho mỗi mức sản lượng khi hãng có thể điều chỉnh tất cả các đầu vào.

Tổng chi phí trung bình ngắn hạn (SATC): tổng chi phí ngắn hạn (STC) chia cho sản lượng.

Tổng đầu tư: sản xuất hàng hóa tư bản mới hoặc cải tiến số tư bản hiện có.

Tổng sản phẩm quốc dân (GNI hoặc GNP): tổng thu nhập mà công dân nước đó nhận được và không cần quan tâm tới nhân tố sản xuất của các công dân này đang nằm tại quốc gia nào. Nó bằng GDP cộng với thu nhập tài sản ròng từ nước ngoài.

Tổng sản phẩm trong nước (GDP): mức sản lượng sản xuất ra trong lãnh thổ một quốc gia và không cần quan tâm tới ai là người sở hữu đầu vào sản xuất. Do vậy, nó chính là giá trị của tổng sản lượng của tất cả cư dân sống trong nền kinh tế đó.

Trách nhiệm hữu hạn: *các cổ đông của một công ty* không thể mất nhiều hơn phần mà họ đã đầu tư vào kinh doanh.

Trạng thái cân bằng dài hạn của nền kinh tế: nền kinh tế đạt được cả cân bằng đối nội và cân bằng đối ngoại.

Trao đổi phiếu bầu: *bỏ phiếu cho kết quả mong muốn* hơn của một người khác về một vấn đề để trao đổi lấy lá phiếu của họ cho kết quả mong muốn hơn của bạn về một vấn đề khác.

Trò chơi: một tình huống mà trong đó các quyết định khôn ngoan là nhất thiết phụ thuộc lẫn nhau.

Trò chơi công bằng: trung bình sẽ tạo ra lợi nhuận bằng tiền bằng 0.

Trợ cấp: một khoản chi trả một chiều không có đối ứng, thường là từ phía chính phủ.

Trợ cấp bằng hiện vật: trợ cấp bằng hàng hóa và dịch vụ.

Trợ cấp xuất khẩu: hỗ trợ từ chính phủ cho các doanh nghiệp trong nước khi cạnh tranh tại thị trường nước ngoài.

Trở ngại tài chính: sự gia tăng doanh thu thuế thực tế khi lạm phát làm tăng thu nhập danh nghĩa, đẩy mọi người vào khung thuế cao hơn trong một hệ thống thuế thu nhập luỹ tiến.

Trường phái Keynes cực đoan: không chỉ cho rằng thị trường không cân bằng trong ngắn hạn mà còn không cân bằng trong cả dài hạn.

Trung gian tài chính: ghép nối người cho vay và người đi vay lại với nhau.

Tư bản hiện vật: lượng hàng hóa được sản xuất ra (thiết bị và máy móc) được sử dụng làm đầu vào để sản xuất ra các hàng hóa và dịch vụ khác.

Tư nhân hoá: chuyển các doanh nghiệp nhà nước thành sở hữu và kiểm soát của tư nhân.

Tỷ giá bình quân: tỷ giá trung bình của một quốc gia với các đối tác thương mại, có trọng số dựa vào quy mô thương mại tương đối với mỗi nước.

Tỷ giá cố định: cam kết của chính phủ duy trì một mức tỷ giá cố định.

Tỷ giá cố định có thể điều chỉnh: tỷ giá cố định nhưng đôi khi có thể được điều chỉnh.

Tỷ giá hối đoái: giá trao đổi giữa hai đồng tiền của hai quốc gia.

Tỷ giá ngoại tệ: số nội tệ đổi lấy một ngoại tệ.

Tỷ giá thực tế: mức giá hàng hóa tương đối từ các quốc gia khác nhau khi tính theo cùng một loại tiền tệ.

Tỷ lệ chiết khấu (trong tính toán giá trị hiện tại): lãi suất sử dụng để tính giá trị hiện tại của các luồng lợi ích hoặc chi phí trong tương lai.

Tỷ lệ dự trữ: tỷ lệ dự trữ so với tiền gửi.

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc: tỷ lệ dự trữ tiền mặt tối thiểu so với tiền gửi mà ngân hàng cần phải nắm giữ.

Tỷ lệ lạm phát: tỷ lệ thay đổi hàng năm của mức giá hàng hóa và dịch vụ trung bình.

Tỷ lệ tăng trưởng: phần trăm thay đổi trong mỗi thời kỳ (thường là một năm).

Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động: tỷ lệ số dân trong độ tuổi lao động tham gia vào lực lượng lao động.

Tỷ lệ thay thế: tỷ lệ giữa trợ cấp thất nghiệp so với mức lương khi làm việc.

Tỷ lệ thay thế cận biên: số lượng của một hàng hoá thứ hai mà người tiêu dùng phải hy sinh để có thêm một đơn vị hàng hoá thứ nhất mà tổng lợi ích không thay đổi.

Tỷ lệ thay thế cận biên giảm dần: thị hiếu bộc lộ điều này khi các số lượng giảm dần của một hàng hoá phải được hy sinh để có thêm một số lượng như nhau hàng hoá khác để đảm bảo tổng lợi ích không đổi.

Tỷ lệ thất nghiệp: tỷ lệ số người trong lực lượng lao động không có việc làm và đang tìm việc.

Tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên (thất nghiệp cân bằng): mức thất nghiệp tại trạng thái cân bằng dài hạn.

Tỷ số độ tập trung N hãng: thị phần của N hãng lớn nhất trong ngành.

Tỷ lệ tương ứng vốn: giá trị vốn tối thiểu cần thiết của ngân hàng so với nợ tồn đọng của nó.

Uỷ ban cạnh tranh: điều tra xem xét xem một nhà độc quyền hay độc quyền tiềm năng có hành động trái với lợi ích chung không.

Vấn đề chủ - tớ: những khó khăn của người sở hữu trong việc điều hành một nhân viên mà người sở hữu đã uỷ thác các quyết định.

Viện trợ: một khoản thanh toán chuyển giao quốc tế từ các nước giàu sang các nước nghèo.

Vốn di chuyển hoàn hảo: một lượng vốn lớn sẽ di chuyển từ đồng tiền này sang đồng tiền khác nếu như mức lợi tức được kỳ vọng từ các tài sản ghi theo các loại tiền tệ là khác nhau.

Vốn nhân lực: lượng tri thức được người công nhân tích lũy lại dùng để nâng cao năng suất trong tương lai.

Vỡ nợ: từ chối thanh toán cho các chủ nợ.

Xu hướng nhập khẩu cận biên: tỷ lệ thu nhập mà cư dân trong nước dành mua hàng nhập khẩu khi tăng thêm một đồng thu nhập trong nước.

Xu hướng tiêu dùng cận biên: tỷ lệ thu nhập mà hộ gia đình dành cho chi tiêu khi tăng thêm một đồng thu nhập khả dụng.

Xu hướng tiết kiệm cận biên: tỷ lệ thu nhập mà hộ gia đình dành tiết kiệm khi tăng thêm một đồng thu nhập khả dụng.

Yếu tố biến đổi: một đầu vào có thể thay đổi, ngay cả trong ngắn hạn.

Yếu tố sản xuất cố định: một đầu vào không thể thay đổi.

Kinh tế học

Chịu trách nhiệm xuất bản:
TS. TRẦN HỮU THỰC

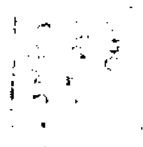
Biên tập:
ĐỖ VĂN CHIẾN
VƯƠNG NGỌC LAM

Trình bày:
TRẦN KIÊN - HỒNG VÂN

Sửa bản in:
PHÒNG SÁCH TIN HỌC VÀ GIÁO TRÌNH

Tổ chức thực hiện xuất bản tại
Phòng sách Tin học và Giáo trình
NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
Số 86-98 Thụy Khuê - Tây Hồ - Hà Nội
Tel: 8 471 483 - 8 474 151; Fax: 8 473 714
E-mail: nxbthongke-cbi@fpt.vn
Website: www.nxbthongke.com.vn

In 2000 cuốn khổ 19 x 27cm tại Nhà xuất bản Thống kê
Giấy phép xuất bản số 07-2007/CXB/212-75/TK
Do Cục Xuất bản cấp ngày 23/11/2006
In xong và nộp lưu chiểu tháng 3 năm 2007.





Kinh tế học

David Begg

- ✓ Bộ sách kinh điển của cả thế giới về kinh tế.
- ✓ Bộ sách của các sinh viên, giảng viên đại học.
- ✓ Bộ sách của các nhà nghiên cứu, quản lý kinh tế.
- ✓ Bộ sách của các doanh nhân.
- ✓ Bộ sách được dùng để nghiên cứu, ứng dụng ở Việt Nam trong suốt quá trình đổi mới.
- ✓ Sách đã được xuất bản tới hàng chục vạn bản.

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ
Phòng sách Tin học - Giáo trình

Nơi phát hành

- **Phòng sách Tin học và Giáo trình - NXB Thống kê**
86-98 Thụy Khuê, Tây Hồ, Hà Nội; Tel: (04)8 471 483
Fax : (04)8 473 714; E-mail: nxbthongke-cbi@fpt.vn
- **Các nhà sách trên toàn quốc.**





GIÁ : 175 000 Đ